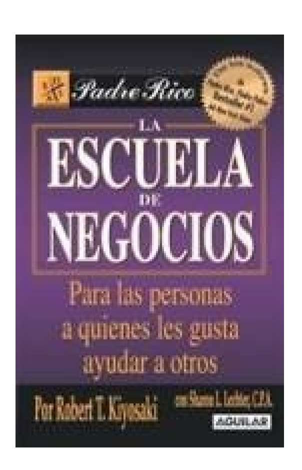
LA ESCUELA DE NEGOCIOS (Segunda Edición)

PARA PERSONAS QUE LES GUSTA AYUDAR A OTRAS PERSONAS Autor: Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter CPA (Padre Rico, Padre Pobre)



En esta segunda edición de su libro mejor vendido, Robert T. Kiyosaki actualiza e incrementa sus originales ocho "valores ocultos" del negocio del mercadeo en red (mas que solo hacer dinero!). Premio Especial - Tres "valores ocultos" adicionales de Kim Kiyosaki, Sharon Lechter y Diane Kennedy.

Robert explica que crear un negocio de mercadeo en red... ... es una forma revolucionaria de conseguir riqueza ... hace posible para cualquiera el adquirir una gran riqueza ... esta abierto para cualquiera que tenga dinamismo, determinación y perseverancia

"*Debido a que yo no gane mi riqueza de construir un negocio de mercadeo en red, puedo ser un poco más objetivo acerca de esta industria. Este libro describe lo que veo como los verdaderos valores del negocio de mercadeo en red - valores que van mas lejos que solo el potencial de hacer montones de dinero. Finalmente encontré un negocio con corazón y sentimientos. Definitivamente, si tuviera que volver a empezar, lo haría en una empresa de Marketing Multi Nivel*" –

Robert T. Kiyosaki.

Los Autores:

Robert T. Kiyosaki, después de retirarse a la edad de 47 años, escribió su serie de libros mejor vendidos "Padre Rico, Padre Pobre" que se centra en enseñar a lograr la independencia financiera. Es cofundador de la compañía, así como también es un inversionista multimillonario, dueño de negocios, educador y orador.

Sharon L. Lechter, CPA, es la coautora de la serie "Padre Rico, Padre Pobre". Ella es la Directora General y cofundadora de la compañía. Una ávida filántropa, es una activista líder para una mejor educación infantil.

INDICE DEL CONTENIDO

INTRODUCCION

¿POR QUE RECOMIENDO EL MERCADEO EN RED COMO UN NEGOCIO?

La siguiente es una carta de ejemplo como las que muy seguido estoy recibiendo.
Estimado Sr. Kiyosaki,

Hola, espero que le este yendo bien.

Mi nombre es Susan y estoy escribiendo en referencia a mi esposo, Alan. Él leyó todos sus libros y tiene un gran potencial como empresario y hombre de negocios. Le comente que estaría escribiéndole a usted para solicitar su consejo sobre algo. Ahora de manera personal, nunca he leído ninguno de sus libros, así que no conozco su posición en los temas tratados, pero mi esposo a puesto una gran cantidad de tiempo en una compañía llamada [se ha borrado el nombre de la compañía]. Ellos son una compañía con un esquema tipo pirámide que vende vitaminas y otros productos relacionados con la salud. Las personas en el tope te inicia para que vendas para ellos, y así sucesivamente mientras la cadena va bajando. No me molestaría si no sintiera que es una perdida total de tiempo. De todos sus esfuerzos para construir el nombre de una persona y compañía, mientras que alguien al final se quedara con todos los beneficios de su arduo trabajo. Ellos le vendieron la idea de que esta iniciando su propio negocio, pero la verdad es que no veo su nombre en la compañía.

¿Cómo puede ser su negocio si su nombre no aparece en las vitaminas? Además de todo esto, él ha estado trabajando por mas de un año a tiempo parcial y se mantiene ganando poco dinero.

Creo que el fondo del asunto es que yo creo que esta gastando su valioso tiempo, y me gustaría verlo invirtiendo en si mismo y no en el nombre de otro. En lugar de construir un negocio de mercadeo en red, creo que debería de iniciar su propia compañía. También creo que la gente para quienes esta él vendiendo, solo lo están usando. Sabiendo que él ha leído todos sus libros y valora grandemente su opinión como hombre de negocios, posiblemente él escucharía sus comentarios al respecto, porque hasta ahora él no me escucha a mi. Quien sabe, quizás puedo estar equivocada. Pudiera ser una cosa buena, así que pondré mi mente abierta para conocer mas.

Si responde a mi carta, le agradezco de antemano por su tiempo.

Sinceramente,
Susan M.

MI RESPUESTA

Como algunos de ustedes sabrán, mi oficina esta siempre llena de correo nuevo. Desafortunadamente, no tengo el tiempo para responder a todas y cada una de las cartas que recibo.

Comencé este libro con esta carta porque la preocupación y las preguntas de esta persona, son preocupaciones y preguntas que he escuchado muy seguido en otras personas. Son preocupaciones y preguntas validas. Adicionalmente, me quedo muy sorprendido por su franqueza y su buena voluntad para mantener la mente abierta. En el rápido mundo actual, tener una mente abierta es de vital importancia.

Una de las razones principales que me decidieron a escribir este libro es debido a que escucho muy frecuentemente este tipo de preguntas y preocupaciones. Muchas personas quieren saber porque yo recomiendo el negocio de mercadeo en red, especialmente porque yo no estoy afiliado con ninguna de estas compañías, y además no hice mi dinero del negocio del mercadeo en red. Por lo tanto, escribí este libro para expresar mi respuesta de una vez por todas. Como puedes ver por el numero de paginas en este libro, mi respuesta a la carta de arriba no es una respuesta simple de correcto o incorrecto.
Antes de cerrar, no creo que el negocio de mercadeo en red sea para todos. Leyendo este libro podrás conocer un poco mejor si este negocio de mercadeo en red esta bien o mal para ti. Si para

este momento ya tiene un negocio de mercadeo en red, creo que este libro servirá para que reafirme lo que ya conoce ... y siente. Si estas pensando en iniciar un negocio de mercadeo en red, creo que descubrirás los “valores y oportunidades ocultos” que un negocio de mercadeo en red te puede ofrecer, valores que muchas personas no pueden ver. En otras palabras, hay mas que solo hacer algo de dinero extra en un negocio de mercadeo en red.

Agradezco de antemano por la lectura de este libro y por mantener la mente abierta.

Sinceramente,
Robert T. Kiyosaki

CAPITULO 1
¿QUE HACE A LOS RICOS, RICOS?

Un día después de la escuela, estuve trabajando en la oficina de mi padre rico. Yo tenia como unos 15 años por aquel tiempo y estaba muy frustrado con la escuela. Quería aprender a ser rico, pero en lugar de estudiar materias como “Dinero 101” o “Como ser Millonario 202”, me encontraba a mí mismo diseccionando ranas en la clase de ciencias, y preguntándome como esa rana muerta me podría hacer rico. Sintiéndome frustrado con la escuela, le pregunte a mi padre rico “¿Porque no nos enseñan sobre el dinero en la escuela?”.
Mi padre rico sonrió, mirándome por encima de su escritorio de trabajo, “No lo sé, también me lo he preguntado algunas veces.” Hizo una pausa por un momento y luego me pregunto, “¿Porque no les preguntas?”
“Bueno,” dije lentamente, “Estoy aburrido de la escuela. No veo ninguna relación entre lo se me pide que estudie en la escuela y el mundo real. Solo quisiera aprende como ser rico. Así que, ¿cómo una rana muerta me puede ayudar a comprarme un auto nuevo? Si el profesor me dijera como esta rana puede hacerme rico, estaría diseccionando miles de ellas.”
Padre rico se rió en voz alta y luego pregunto, “¿Qué te contestan cuando les preguntas la relación entre una rana muerta y el dinero?”
“Todo mis profesores me dicen la misma cosa,” le conteste “Ellos dicen la misma cosa no importa cuantas veces les pregunte como esta relacionada la escuela con el mundo real.” “¿Y que es lo que ellos dicen?”
“Ellos dicen, ‘Tu necesitas obtener buenas notas para conseguir un empleo seguro,’” le conteste.

“Bueno eso es lo que la mayoría de la gente quiere,” dijo padre rico. “La mayoría de la gente acude a la escuela para encontrar un empleo y cierto tipo de seguridad financiera.” “Pero yo no quiero hacer eso. Yo no quiero ser un empleado trabajando para otro. Yo no quiero gastar mi vida teniendo a alguien mas que me diga cuanto dinero puedo ganar, cuando debo de ir a trabajar o tomar vacaciones. Yo quiero ser libre. Es por eso que no quiero un empleo.” Para aquellos de ustedes que quizás no han leído el libro “Padre Rico, Padre Pobre”, mi padre rico era el padre de mi mejor amigo. Aunque fue un hombre que inicio sin nada y no tuvo ninguna educación formal, finalmente se convirtió en una de los hombres más ricos del estado de Hawaii. Mi padre pobre, mi verdadero padre fue un hombre altamente educado, un alto funcionario del gobierno con un alto salario, pero que no importaba cuanto dinero gano, siempre estaba quebrado al final de cada mes y finalmente murió en la quiebra con poco para mostrar de su vida de trabajo arduo.

Una de las razones por la que Empecé a estudiar con padre rico, después de la escuela y los fines de semana fue porque yo sabia que no estaba recibiendo la educación que yo quería en la escuela. Sabia que la escuela no tenia las respuestas que yo estaba buscando, porque debido a mi padre pobre era la cabeza del sistema educativo del estado de Hawaii. Sabia que mi verdadero padre, el principal profesor no sabia mucho sobre el dinero. Por lo tanto, yo sabia que el sistema escolar no me enseñaría lo que yo quería saber. A la edad de 15 años, yo quería saber como ser rico, en lugar de saber como ser un empleado que trabaje para los ricos.

Empecé a buscar a un adulto que pudiera enseñarme sobre al dinero, después de observar a mi madre y a mi padre peleando constantemente sobre no tener suficiente dinero. Así fue como me convertí en un estudiante de mi padre rico. Yo estudie con él desde la edad de 9 años y hasta que tuve 38 años de edad. Para mi yo estaba buscando educación. Para mí esa fue mi “Escuela de Negocios”, la escuela de negocios de la vida real. Debido al entrenamiento que me dio mi padre rico, fui capaz de retirarme a la edad de 47 años, financieramente libre por el resto de mi vida. Si hubiera seguido los consejos de mi padre pobre, el consejo de ser un buen empleado hasta que cumpliera los 65 años, estaría todavía trabajando el día de hoy, preocupado acerca de la seguridad en mi trabajo y preocupado acerca del plan de pensión lleno de fondos comunes que estarían perdiendo constantemente su valor. La diferencia entre el consejo de mi padre rico y el consejo de mi padre pobre es sencillo. Mi padre pobre decía, “Ve a la escuela y consigue buenas calificaciones, así podrás encontrar un trabajo seguro con beneficios.” El consejo de mi padre rico fue, “Si quieres ser rico, necesitas ser un dueño de

negocios y un inversionista." Mi problema era que la escuela no me enseñaba como tener un negocio o como ser un inversionista.

"SI QUIERES SER RICO, NECESITAS SER DUEÑO DE NEGOCIOS Y UN INVERSIONISTA."

¿PORQUE THOMAS EDISON FUE RICO Y FAMOSO?

"¿Que estudiaste en la escuela hoy?" Me pregunto mi padre rico. Pensando un poco acerca de mi día, finalmente le conteste diciendo, "Hemos estado estudiando la vida de Thomas Edison."
"Esa es una persona importante para estudiar," dijo mi padre rico.
"¿Entonces, comentaron de cómo logro ser una persona rica y famosa?"
"No," le conteste. "Solo comentamos sus inventos, como el foco de luz eléctrica." Padre rico sonrió y dijo, "Bueno, odio contradecir a tus profesores pero Thomas Edison no invento el foco de luz eléctrica... pero lo perfecciono." Padre rico inicio entonces a explicarme que Thomas Edison fue uno de sus héroes y por ello había estudiado su vida.
"¿Entonces, por que le dan crédito de la invención del mismo?" Le pregunte. "Existieron varios otros focos de luz que se inventaron antes que su foco de luz, pero el problema fue que los primeros no eran prácticos. Los primeros focos no duraban mucho antes de quemarse o fundirse. Y tampoco, ninguno de los otros inventores podían explicar como el foco de luz eléctrica pudiera tener algún valor comercial."
"¿Valor Comercial?" Pregunte con un tono confuso.
"En otras palabras, los otros inventores no sabían como hacer dinero de su nuevo invento... y Thomas Edison lo hizo," agrego padre rico.
"Así que el invento el primer foco de luz eléctrica practico y usable, y también sabia como convertir ese foco en un negocio."
Padre rico asintió con la cabeza, "Y fue su sentido de negocios lo que hizo que muchos de sus inventos fueran útiles para millones de personas. Thomas Edison fue mas que un inventor. Él fue el fundador de la compañía General Electric y muchas otras compañías. ¿No te explicaron todo eso tus profesores?"
"No," le conteste. "Me hubiera gustado que lo hubieran hecho, ya que yo hubiera puesto un mayor interés en la materia. En lugar de eso, estuve todo aburrido pensando en como Thomas Edison estaba relacionado con la vida real. Si me hubieran contado como se volvió rico, Yo hubiera estado mucho más interesado y hubiera escuchado mas atentamente."
Padre rico se rió y me estuvo explicándome de cómo Thomas Edison en inversionista también se convirtió en multimillonario y fundador de una corporación de billones de dólares. Padre rico

también me dijo que Edison se salió de la escuela porque sus maestros pensaban que no era lo suficientemente listo para tener éxito en la escuela. Entonces tomo un empleo vendiendo dulces y revistas en los ferrocarriles como un joven niño. Ahí fue en donde desarrollo sus habilidades como vendedor. Pronto inicio a imprimir su propio periódico en la parte de atrás del tren y entonces contrato a un grupo de niños que no solo vendían sus dulces sino que también su periódico. Siendo aun un niño, fue desde ser un empleado hasta el dueño de su negocio, empleado a una docena de otros jóvenes en cerca de un año. "¿Así que de esa manera Thomas Edison inicio su carrera en los negocios?" Pregunte. Padre rico asintió con la cabeza y sonrió. "¿Porque los maestros no me dijeron nada al respecto?" Pregunte. "Me hubiera gustado mucho haber escuchado esta historia."
"Aun hay mas," dijo padre rico y continuo con la historia de Edison. Padre rico continuo explicándome que después de aburrirse de su negocio en el tren Edison, empezó a aprender a enviar y recibir mensajes en código Morse, así que obtuvo un empleo como operador telegráfico. Pronto se convirtió en uno de los mejores operadores de telégrafos de los alrededores, y así fue como él viajó de ciudad en ciudad debido a sus habilidades como operador de telégrafos. "Fue lo que aprendió al haber sido un joven empresario así como un operador telegráfico lo que lo llevó al limite de ser el inventor y negociante del foco de luz eléctrica."

"¿Cómo fue que haber sido un operador de telégrafos le ayudo a ser un mejor hombre de negocios?" Pregunte, un poco confundido. "¿Cómo puede esta historia ayudarme a mí a convertirme en un hombre rico?"
"Dame un poco de tiempo para explicártelo," dijo padre rico. "Como has visto Thomas Edison fue mas que un simple inventor. Cuando joven, el se convirtió en un dueño de negocios. Es por eso que consiguió ser rico y famoso. En lugar de ir a la escuela, fue ganando las habilidades de negocios necesarias para el éxito en el mundo real. ¿Me has preguntado porque los ricos se hacen ricos, verdad?"
"Si, así es," le conteste, asintiendo con la cabeza y sintiéndome un poco apenado por interrumpir a mi padre rico. "Lo que lo hizo a él famoso en relación con el foco de luz eléctrica fue su experiencia anterior como empresario así como la de operador de telégrafos," dijo padre rico. "Al haber sido operador de telégrafos él conocía que lo que había hecho que el inventor del telégrafo fuera tan exitoso fue debido a su sistema de negocios, un sistema de líneas, postes, personal preparado y

estaciones de relevo y conexión. Como hombre joven, Thomas Edison comprendió el poder de usar un sistema."

Entonces salte un poco, "Entonces lo que dices es que como él fue un empresario, se dio cuenta de lo importante que es un sistema. El sistema es más importante que el invento." Padre rico asintió. "Así que puedes ver, la mayoría de las personas van a la escuela para convertirse en un empleado del sistema, es por eso que muchos de ellos no pueden ver la foto completa. La mayoría solo ve el valor de su empleo porque para eso fue entrenado. Así que ellos ven los arboles y no el bosque."

"Así, que la mayoría de las personas trabajan para el sistema y no son dueños del sistema," agregue.

Asintiendo en concordancia, padre rico dijo, "Todos ellos ven el invento o el producto, pero no el sistema. La mayoría de las personas fallan en ver que es lo que verdaderamente hace rico a los ricos."

"Así que, ¿cómo se aplica esto a Thomas Edison y al foco de luz eléctrica?" Pregunte. "Lo que hizo al foco de luz poderoso no fue el mismo foco, sino que fue el sistema de líneas de energía eléctrica y estaciones de conexiones lo que le dio el poder que tiene," dijo padre rico.

"Lo que hizo a Thomas Edison rico y famoso fue que pudo ver la foto completa, mientras que las otras personas solo vieron el foco de luz eléctrica."

"Y pudo ver la foto completa porque tenia experiencia como empresario y como operador de telégrafos," conteste.

Padre rico asintió. "Otra palabra que se usa en lugar de sistema es RED. Si en verdad quieres aprender a ser rico, tienes que iniciar a aprender el poder propio de las REDES. Las personas más ricas del planeta construyen REDES. Todos los demás son entrenados para buscar un empleo."

" LAS PERSONAS MÁS RICAS DEL PLANETA CONSTRUYEN REDES. TODOS LOS DEMAS SON ENTRENADOS PARA BUSCAR UN EMPLEO. "

"Sin la RED eléctrica, el foco de luz hubiera tenido muy poco valor para las personas," dije. "Estas entendiendo la idea," sonrió padre rico. "Así que lo que hace ricos a los ricos es que ellos construyen y poseen el sistema... LA RED. El poseer la RED es lo que los hace ricos." "¿Una RED? ¿Así que para volverme rico, necesito aprender a como construir un negocio de RED?", Pregunte.

"Estas entendiendo la idea," dijo padre rico, "hay mas de una manera para hacerse rico, pero los Ultra-Ricos siempre han tenido que construir REDES. Solo tienes que ver como John D. Rockefeller se convirtió en uno de los hombres más ricos de la

tierra. Él hizo mucho mas que perforar un pozo de petróleo. John D. Rockefeller se convirtió en uno de los hombres más ricos en el mundo porque construyo una RED de estaciones de gasolina, camiones de reparto, buques y oleoductos. Se volvió tan rico con esa RED que el gobierno de EUA lo forzó a que la convirtiera en partes ya que lo consideraron un monopolio."

"Y, Alexander Graham Bell invento el teléfono que eventualmente se convirtió en una RED telefónica llamada AT&T, " agregue. Padre rico asintió. "Y luego vinieron las REDES de radio y de televisión. Cada vez que un invento se ha creado, las personas que se volvieron ricas fueron las personas que construyeron una RED que le diera soporte al nuevo invento. Muchas de las estrellas famosas del deporte y del entretenimiento son ricas debido simplemente a que la radio y la televisión hicieron de ellas personas ricas y famosas."

"¿Así que porque en nuestras escuelas no nos enseñan a crear REDES?" Pregunte. Padre rico solo se encogió de hombros. "No lo sé," contesto. "Creo que debido a que la mayoría de las personas son felices con solo encontrar un empleo, y trabajar como empleado de una gran RED... una RED es lo que hace a los ricos más ricos. No quiero trabajar para los ricos. Es por eso que yo construí mi propia RED. No hice mucho dinero en los primeros años de mi vida, porque toma tiempo construir una RED. Por los primeros 5 años hice menos dinero que las otras personas de mi edad. Sin embargo, después de 10 años yo fui mucho más rico que la mayoría de mis compañeros de escuela, aun que los que habían llegado a ser doctores y abogados. Ahora yo gano mucho mas que lo que ellos pudieran soñar ganar. Un negocio en RED bien diseñado y administrado ganara de manera exponencial mucho más dinero que un individuo que trabaje mucho y muy duro."

Padre rico me fue explicando como la historia esta llena de personas ricas y famosas que construyeron REDES. Cuando los trenes se inventaron, muchas personas se volvieron ricas. Lo mismo sucedió con los aviones, buques, automóviles y tiendas de venta al menudeo, como WalMart y Radio Shack. En el mundo actual, el poder de las super computadoras y las computadoras personales permite a muchos individuos el poder de crear una gran fortuna si ellos trabajan en crear sus propias REDES. ESTE LIBRO Y MI COMPAÑÍA, ESTÁN DEDICADOS A AQUELLAS PERSONAS QUE QUIERAN CONSTRUIR SUS PROPIOS NEGOCIOS EN RED.

Hoy día tenemos a Bill Gates, el hombre más rico sobre la tierra, que se hizo rico colocándole un sistema operativo dentro de la RED de IBM. Los Beatles se hicieron famosos alrededor del mundo debido al poder de las REDES de la radio, de la televisión

y de tiendas de discos. Las estrellas de deporte ganan millones de dólares debido al poder de las REDES de televisión y radio. La Internet que es lo ultimo en REDES globales, ha hecho que muchas personas se hayan hecho millonarias y aun algunas billonarias. Mis habilidades de escritura han ganado muchos millones de dólares, no porque sea un gran escritor, sino debido a mi sociedad de negocios con la RED AOL de Time Warner. Nosotros en richdad.com colaboramos en conjunto con Libros Time Warner y AOL en Internet. Estas son grandes compañías y grandes personas para trabajar junto a ellas. Richdad.com esta también en RED con otras compañías alrededor del mundo, en países como Japón, China, Australia, Reino Unido, Europa, Africa, Suramerica, Canadá, India, Singapur, Malasia, Indonesia, México, Filipinas y Taiwan. Como mi padre rico dijo, "El rico construye redes y todos los demás buscan un empleo."

PORQUE LOS RICOS DE VUELVEN MÁS RICOS. La mayoría de nosotros hemos escuchado decir que, "Los pájaros de un mismo plumaje se reúnen en la misma parvada." Esto no es solo cierto para los pájaros sino que también para las personas, ya sean ricas, pobres o de clase media. En otras palabras, los ricos se relacionan en RED con los ricos, los pobres con otras personas pobres y la clase media se aferra a otras personas de clase media. Padre rico siempre decía, "Si quieres ser rico, necesitas hacer relaciones de tipo RED con aquellos que son ricos o que te quieran ayudar a llegar a ser rico." El también decía, "Muchas personas gastan su vida aferrándose y relacionándose en RED con las personas que los respaldan financieramente." Una de las ideas que este libro quiere pasar adelante que un Negocio de Mercadeo en RED es un negocio con personas que están ahí para ayudarte a volverte más rico. Una de las preguntas que deberás hacerte a ti mismo es la siguiente: "¿La compañía para la que trabajo actualmente y las personas con las que paso mi tiempo, están dedicados a ayudarme a ser rico? O, ¿están estas personas y esta compañía mas interesados en mantenerme trabajando duro para ellos?" A la edad de 15 años, conocí que una de las maneras de hacerme rico y financieramente libre seria el aprender a relacionarme en RED con personas que pudieran ayudarme a ser rico y

financieramente libre. Para mí eso tiene un sentido perfecto. Pero para muchos de mis compañeros de la escuela les hacia mas sentido obtener buenas notas para luego y conseguir un trabajo seguro y asegurado. A la edad de 15 años, decidí que buscaría la amistad de amigos que estuvieran interesados en convertirse en personas ricas en lugar de empleados leales trabajando para los

ricos. Cuando veo hacia atrás en mi vida, la decisión que hice a la edad de 15 años fue una decisión que cambio mi vida. No fue una decisión fácil porque a la edad de 15 años tuve que tener mucho cuidado en elegir a las personas con las que pasaba mi tiempo, así como a cuales profesores debería de poner atención al escucharlos. Para aquellos de ustedes que estén considerando construir su propio negocio esta idea, la idea de estar al pendiente de las personas con las que pasas tu tiempo y de quienes son tus profesores es una idea muy importante a considerar. Como un joven de la preparatoria, Empecé a elegir a mis amistades y a mis profesores o maestros muy cuidadosamente, debido a que tu familia, amigos y profesores son muy pero muy importantes elementos de tu RED.

UNA ESCUELA DE NEGOCIOS PARA LAS PERSONAS.

Personalmente, yo estoy muy emocionado de escribir este libro para ofrecer soporte a la industria del Mercadeo en Red. Muchas compañías en esta industria están ofreciendo a millones de personas la misma educación de negocios que me padre rico me enseño a mí, la oportunidad de construir su propia RED en lugar de gastar su vida trabajando para otra RED. Enseñar a las personas a entender el PODER de crear su propio negocio, su propia RED, no es un trabajo fácil. La razón por la que no es un trabajo fácil es muchas de las personas han sido enseñadas a ser unos empleados leales y trabajadores en lugar de ser dueños de sus propios negocios, a crear sus propias REDES.
Después de que regrese de Vietnam, en donde yo fui un oficial del cuerpo de marinos de EUA así como un piloto de helicóptero de combate, estuve considerando regresar a la escuela para estudiar la maestría en negocios. Mi padre rico platico conmigo para que me sacara esa idea de la cabeza. Él me dijo, “si obtienes el grado de maestría en negocios de una escuela tradicional, seguirás siendo entrenado para ser un empleado de los ricos, necesitas ir a una escuela de negocios que te enseñe como ser un verdadero empresario. Ese es el tipo de escuela en la que te pondría a estudiar.” Padre rico también dijo, “El problema con la mayoría de las escuelas de negocios es que toman a los muchachos más listos y los entrenan a ser ejecutivos de negocios de los ricos.” Si has seguido las noticias sobre Enron y WorldCom, los empleados mas educados y altamente pagados fueron acusados de pensar solo en ellos y no en los empleados o inversionistas que habían confiado sus vidas y dinero con ellos. Muchos de los ejecutivos altamente educados y con altos salarios les decían a sus empleados que compraran mas acciones de la compañía mientras ellos vendían las suyas. Aunque WorldCom y

Enron son casos extremos, este tipo de comportamiento egoísta se presenta a diario en el mundo corporativo y en el mercado de valores.
Una de las grandes razones por la cuales yo le doy mi apoyo a la industria del Mercadeo en Red es que muchas de estas compañías de la industria son verdaderas “Escuelas de Negocios para las Personas”, en lugar de ser escuelas que entrenan a los chicos listos a ser empleado de los ricos. Muchas de las compañías de Mercadeo en Red son verdaderas escuelas de negocios que enseñan valores que no se encuentran en las escuelas tradicionales de negocios... Valores tales que el mejor camino para volverte rico es enseñarte a ti mismo y a las otras personas a ser dueños de sus propios negocios... en lugar de enseñarles a ser empleados leales que trabajen para los ricos.

OTRAS FORMAS DE VOLVERSE RICO.

Muchas personas han adquirido gran riqueza creando negocios de Mercadeo en Red, De hecho, algunos de mis amigos más ricos crearon sus fortunas construyendo su propio negocio de Mercadeo en Red. Pero para ser justos existen otras formas en donde una persona puede obtener una gran riqueza. Por esto en el siguiente capitulo este libro nos ilustrara en estos otros caminos que las personas tienen para llegar a ricos y más importante financieramente libres... libres de la monotonía de ganarse la vida, aferrándose a la seguridad de un empleo y viviendo de quincena en quincena. Después de leer el próximo capitulo, podrás tener una mejor idea de si construir un negocio de Mercadeo en Red es la mejor manera para ti de construir tu propia fortuna... y usarlo como un vehículo para perseguir tus sueños y pasiones.

CAPITULO 2
EXITE MAS DE UNA MANERA PARA SER RICO

"¿Me puede usted enseñar a ser rico?" Le pregunte a mi profesor.
"No," me contesto mi profesor de biología. "Mi trabajo es ayudarte a que te gradúes para que puedas encontrar un buen empleo."
"¿Pero que pasa si yo no quiero un empleo? ¿Que pasa si quiero ser rico?" Le pregunte. "¿Porque quieres ser rico?" Me pregunto el profesor.
"Porque quiero ser libre. Quiero tener el tiempo y el dinero para hacer lo que yo quiera. No quiero ser un empleado para casi toda mi vida. No quiero que el tamaño de mis sueños se vean limitados al tamaño del cheque de paga."
"Eso no tiene sentido. Estas soñando acerca de la vida de los ricos ociosos y tu no puedes ser rico, sino obtienes buenas calificaciones y un empleo de salario alto," dijo el profesor. "Ahora regresa a trabajar en tu rana."
En mis otros libros y programas educativos, me he referido en algunas ocasiones a los tres diferentes tipos de educación que se requieren para llegar a ser exitoso financieramente en la vida: académico, profesional y educación financiera.

EDUCACIÓN ACADÉMICA

Esta educación nos enseña a leer, escribir y a usar los números con las matemáticas. Es una educación muy importante, especialmente en el mundo de hoy. Personalmente, a mi no me fue muy bien en este nivel de educación. Yo fui un alumno de "6" casi toda mi vida, simplemente porque no estaba interesado en lo que me estaban enseñando. Soy un lector bastante lento, y no escribo muy bien. A pesar de ser un lector lento, leo bastante, lo que pasa solamente es que leo muy lento y a veces necesito leer 2 o 3 veces un libro para entender lo que estoy leyendo. También soy un escrito algo pobre, pero a pesar de eso sigo escribiendo. Como una nota adicional, no obstante ser un escritor no muy bueno, he sido afortunado de colocar 6 libros en las listas de los mas vendidos en los siguientes periódico y revistas: New York Times, Wall Street Journal y Bussines Week. Como expuse en "padre rico, padre pobre", no soy el mejor escritor, pero soy un escritor de un libro de los mas vendidos. El entrenamiento en ventas que me dio mi padre rico a dado resultados, a pesar que no pague el precio en la escuela cuando estuve asistiendo para aprender a escribir.

EDUCACIÓN PROFESIONAL

Esta educación te enseña a como trabajar por el dinero. Durante mi juventud, los chicos listos se fueron convirtiendo en doctores, abogados y contadores. Algunas otras escuelas profesionales técnicas enseñan a las personas a ser asistentes médicos, plomeros, albañiles, electricistas y mecánicos automotrices. Si te fijas bien en la sección amarilla de tu directorio telefónico bajo el termino de educación o escuelas, encontraras esas paginas llenas con escuelas que ofrecen a las personas a convertirse en mejores empleados.

Personalmente, como no me fue muy bien en los primeros niveles de educación académica, llegar a ser un doctor, abogado o contador no fue muy alentador para mí. En lugar de eso, fui a la escuela en New York y me convertí en un oficial de buque, para navegar buques como los buques tanques de la compañía Standard Oil y los buques de pasajeros como los que salen en la televisión. Después de la graduación, debido a la guerra de Vietnam, en lugar de tomar un empleo en la industria naviera, fui a Pensacola, Florida en donde estuve en la escuela naval de combate de los EUA, ahí me convertí en un piloto, volando para el cuerpo de marinos en Vietnam. Mis 2 padres decían que era un trabajo de un hijo el pelear por su país, así que mi hermano y yo nos propusimos voluntarios para ir a Vietnam. Para cuando tenia 23 años, yo tenia 2 profesiones, una como oficial de buque y la otra como piloto, pero nunca las use para ganar dinero. Como nota adicional, creo que es irónico que hoy día soy conocido mas por mi profesión de escritor... materia en la cual reprobé 2 veces en la escuela preparatoria.

EDUCACIÓN FINANCIERA

Esta es la educación que nos enseña a “tener dinero trabajando para nosotros” en lugar de que estemos siempre “trabajando por el dinero.” Este tercer nivel de educación no es enseñado en casi ninguna escuela.

Mi padre pobre pensaba que una buena educación académica y profesional era todo lo que una persona necesitaba para ser exitoso en el mundo real. Mi padre rico decía, “Si tienes una educación financiera deficiente, siempre trabajaras para los ricos.” Richdad.com ha hecho lo mejor posible para crear productos que enseñen la misma educación financiera que mi padre rico me enseño a mí. Tenemos productos como los juegos de mesa CashFlow 101, 202 y CashFlow para niños, que enseñan de una manera muy divertida la misma educación financiera y la misma filosofía financiera que mi padre rico me enseño a mí.

“APRENDER A TENER DINERO TRABAJANDO PARA TI, EN LUGAR DE QUE TÚ ESTES TRABAJANDO POR DINERO.”

UN DESASTRE FINANCIERO

En mi opinión, Los Estado Unidos de América y muchas naciones occidentales están por recibir un desastre financiero.. un desastre financiero ocasionado por el fracaso de nuestro sistema educativo actual, en ofrecer un programa de educación financiera adecuada y realista para los estudiantes. Como la mayoría de nosotros desafortunadamente conocemos, no recibimos mucha o ninguna educación financiera en la escuela.. y, en mi opinión, el conocer como administrar e invertir nuestro dinero es una habilidad muy importante para la vida.

Recientemente, hemos visto millones de personas perdiendo trillones de dólares en el mercado de valores. Para el futuro cercano, mi predicción es un desastre financiero, debido principalmente a que los millones de personas nacidas después de 1950 no tendrán suficiente dinero para su retiro. Más importante que el dinero para el retiro es el dinero para el cuidado medico. Escucho constantemente a los asesores financieros decir, “Tus gastos de vida disminuyen para cuando te retiras.” Lo que esos asesores omiten al decírtelo es que después de tu retiro lo que se incremente considerablemente son tus gastos de cuidado medico, aun si tu gasto de vida comunes se disminuye. Mi padre pobre creía que el gobierno se debería hacer cargo de cualquier persona que no tuviera dinero. Mientras que dentro de mi corazón estoy de acuerdo con él, mi mente financiera se pregunta como podría el gobierno proveer soporte financiero para esos millones de personas que están a punto de necesitarlo para sus gastos médicos y de vida. Para el año 2010, los primeros 83 millones de “Baby-Boomers” iniciaran a retirarse. Mi pregunta es, ¿cuantos de ellos tienen el dinero suficiente para sobrevivir una vez que sus días productivos se acaben? Y si millones necesitan billones de dólares para sobrevivir, ¿esta la juventud del mundo dispuestos a pagar por los gastos médicos y de vida de las personas más viejas?

En mi opinión, es urgente que nuestro sistema escolar enseña educación financiera en las aulas escolares tan pronto como sea posible. El aprender a como administrar e invertir el dinero es ciertamente tan o más importante que aprender a diseccionar una rana.

UN COMENTARIO PERSONAL

Mi esposa y yo tuvimos la capacidad de retirarnos temprano en nuestra vida sin un empleo, sin apoyo del gobierno y sin ningún fondo mutuo de inversión. ¿Porque no tenemos fondos mutuos de inversión? La razón es que para nosotros son una inversión muy riesgosa. En mi opinión los fondos mutuos de inversión son la más riesgosa de todas las inversiones.. pero parecería una

buena opción si no tienes ninguna educación o experiencia financiera.
Si has estado siguiendo las noticias financieras últimamente, podrás haber notado que antes de que el mercado de valores de desplomara, iniciándose en Marzo del 2000, los asesores financieros decían, “Inviertan a largo plazo, compren y conserven, diversifiquen.”
Después de que el mercado de valores se desplomo, ellos aconsejaban, “Inviertan a largo plazo, compren y conserven, diversifiquen.” ¿Notan alguna diferencia?

“***CONTRUIR TU PROPIO NEGOCIO ES LA MEJOR MANERA DE SER RICO. DESPUÉS DE HABER CONSTRUIDO TU NEGOCIO, Y QUE TENGAS UN FUERTE FLUJO DE EFECTIVO, ENTONCES PODRÁS EMPEZAR A INVERTIR EN OTROS ACTIVOS***.”

Así que, si NO TIENES una buena educación financiera, querrás hacer lo que la mayoría de los asesores financieros aconsejan, lo que significa, si tienes dinero, el comprar fondos mutuos de inversión, invertir al largo plazo y diversificar. Si tus cuentas con una fuerte educación financiera, no querrás seguir estos arriesgados consejos. En lugar de eso, tu puede hacer lo que mi padre rico me recomendó hacer, construir tu primer negocio. Él me dijo, “Construir tu propio negocio es la mejor manera de ser rico.” Padre rico también dijo, “Después de haber construido tu negocio, y cuando tengas un fuerte flujo de efectivo, entonces podrás empezar a invertir en otros activos.”

LAS OTRAS MANERAS PARA SER RICO

Padre rico decía, “Debido a que la mayoría de las personas NO TIENEN una educación financiera adecuada, intentan muchas e interesantes maneras de ser rico diferentes a construir un negocio en red. Por ejemplo, millones de personas intentas ser ricos jugando a la lotería o trabajando duro y ahorrando dinero. Y algunas personas llegan a ser ricas usando esos métodos. También dijo, “Si quieres ser rico, necesitas encontrar la manera de llegar a rico que más se acomode contigo.” Las siguientes son algunas maneras posibles de cómo las personas pueden ser ricas.

(1) Puedes ser rico casándote con alguien por su dinero. Esta es una manera muy popular de ser rico. A pesar de eso, padre rico decía, “Tu sabes que tipo de persona se casa por dinero.”

(2) Puedes ser rico siendo un sinvergüenza. Padre rico decía, “El problema con ser un sinvergüenza es que te tienes que asociar con otros sinvergüenzas. Muchos negocios se basan en la confianza. ¿Cómo puedes confiar, cuando tus socios son unos sinvergüenzas?” También decía, “Si eres honesto y cometes un error honesto en los negocios, la mayoría de las personas entenderán y te ofrecerán una segunda oportunidad. Además de esto aprenderás de estos errores y crecerás para ser una mejor persona de negocios. Pero si eres un sinvergüenza y cometes un error, podrías ir a la cárcel o tus socios podrían lastimarte de muy eficientes maneras de hacerlo.”

(3) Puede ser rico siendo avaro. Mi padre rico decía, “El mundo esta lleno de personas que llegaron a ser ricas siendo avaros. Las personas avaras y ricas son el más despreciable de todos los diferentes tipos de personas ricas.
Después de que el mercado de valores se desplomo en el 2000, el mundo se dio un festín con historias de compañías que mentían en relación con sus resultados financieros, Directores que mentían a los inversionistas, gente de adentro de las empresas que vendían acciones de manera ilegal y gerentes corporativos que animaban a su personal a comprar acciones mientras ello vendían las suyas. Por meses, las noticias estuvieron llenas de historias sobre los lideres de Enron, WorldCom, Arthur Anderson y analistas de Wall Street que estuvieron mintiendo, engañando y robando. En otras palabras, algunas de esas avariciosas personas fueron tan avaras que rompieron las leyes y se hicieron sinvergüenzas. Los primeros años del siglo 21 revelaron una de los peores ejemplos de avaricia, corrupción y falta de guía moral, probando que no todos los sinvergüenzas mercadean con drogas, visten mascaras o roban bancos.

(4) Puedes ser rico viviendo barato. Padre rico decía, “Una de las más populares formas que las personas usan para intentar ser ricos es viviendo barato.” Explicando un poco mas él decía, “Las personas que intentan ser ricas viviendo barato son personas que tratan de vivir por debajo de sus capacidades, en lugar de encontrar una forma de expandir sus ingresos.” También decía, “El problema de volverse rico viviendo barato es que al final te mantienes así, viviendo barato.” Todos hemos escuchado historias de personas que pasan su vida escondiendo dinero, pellizcando centavos, comprando ofertas, solo para amasar dinero. Aun y cuando ellos logren amasar grandes cantidades de dinero, viven su vida tan pobres que algunos de ellos realmente son personas pobres. Para mi padre rico, el tener grandes

cantidades de dinero y vivir como una persona pobre es una situación de muy poco sentido.
Padre rico tenia un amigo que vivió barato toda su vida, ahorrando su dinero, sin gastar nunca en nada que no fuera estrictamente necesario. Lo más triste fue que él crió 3 hijos que no podían esperarse a que muriera para echar mano del dinero. Después de fallecer, sus 3 hijos que habían vivido una vida completa de manera barata y pobre, gastaron todo el dinero en menos de 3 años. Después de que todo el dinero se les fue, los muchachos fueron tan pobres como su padre había sido, a pesar de que alguna vez habían tenido toneladas de dinero. Para mi padre rico, las personas que esconden el dinero mientras viven barato y pobre son personas que le rinden culto al dinero, haciendo del dinero su dueño en lugar de ser el dueño de su dinero.

(5) Puedes ser rico a través del trabajo duro. El problema que padre rico tenia con el trabajo duro, es que había notado que las personas que hacían trabajo duro también les era muy difícil poder disfrutar su dinero debido a que no tienen tiempo para ello en su vida. En otras palabras, el trabajo duro es todo lo que ellos saben hacer. Ellos no conocen como pasar un buen rato.

TRABAJANDO DURO POR UN MAL INGRESO

Padre rico también nos enseño a su hijo a mí que muchas personas trabajan muy duro por la clase equivocada de ingreso. Él decía, “Las personas que físicamente trabajan duro por el dinero, muy seguido trabajan duro por el tipo equivocado de ingreso.. porque el ingreso que es trabajado en forma física es el ingreso que mas impuestos genera. Las personas que trabajan por el tipo erróneo de ingreso a menudo trabajan duro y durísimo solo para tener que pagar mas y más impuestos.” En la mente de mi padre rico trabajar por un tipo de ingreso que este cada vez mas y más cargado de impuestos no es financieramente inteligente. La mayoría de las personas que tienen un empleo trabajan por el ingreso que es gravado con las tasas mas altas de impuestos. Adicionalmente, las personas que ganan menos a veces son las que tienen una carga de impuestos mas elevados. Como un jovencito, mi padre rico me enseño que hay mas de un tipo de ingreso. Él decía, “Este es un buen ingreso o un mal ingreso.” En este libro, podrás conocer el tipo de ingreso por el cual es muy bueno trabajar duro.. es el tipo de ingreso que tiene menos y menos impuestos aun y cuando tu ganes más. Padre rico también señalaba a su hijo y a mí, que muchas personas trabajar muy duro, durísimo toda su vida pero tienen muy poco que mostrar por su trabajo duro al final de sus vidas.

En este libro, encontraras como tu podrás trabajar duro algunos años, para finalmente estar libre de elegir si quieres o no seguir trabajando.. si es eso lo que eliges.
(6) Puedes ser rico siendo excepcionalmente listo, talentoso, atractivo o dotado.
Tiger Woods es un ejemplo de un golfista excepcionalmente talentoso.. un golfista que a pasado años desarrollando su don. Aun siendo listo, talentoso o dotado no esta garantizado de llegar a ser rico. Padre rico decía, “El mundo esta lleno de personas talentosas que nunca fueron ricos. Solamente date una vuelta por Hollywood y podrás encontrar muchísimos actores y actrices guapos, bellos y talentosos que ganan mucho menos que el promedio de las personas.” Las estadísticas muestran que el 65% de los atletas profesionales quiebran en 5 años después de que sus carreras de altos ingresos terminan. En el mundo del dinero, es necesario mas que solo buenos cerebros, talento o una buena apariencia para llegar a ser rico.

(7) Puedes ser rico teniendo suerte. Intentar ser rico por medio de la suerte es una de las maneras más populares Además de la de vivir barato. Como casi todos sabemos, millones de personas apuestan billones, quizás hasta trillones de dólares en la lotería, los hipódromos, los casinos y los eventos deportivos, esperando volverse rico cuando tengan un golpe de suerte. Además, como todos sabemos, por cada persona con suerte hay miles o quizás millones de personas sin suerte. De nuevo, los estudios han mostrado que la mayoría de los ganadores de la

lotería están en la quiebra 5 años después de haber ganado mas dinero que lo que hubieran ganado en 5 vidas de trabajo. Por lo tanto, aun teniendo suerte una o dos veces no significa que puedas mantener esa riqueza.

(8) Puedes ser rico heredando dinero. Para el tiempo que estamos en la edad de veintitantos, podemos saber si tenemos la posibilidad de heredar algo o no. Si tu sabes que no vas a heredar nada entonces obviamente necesitas encontrar alguna manera de ser rico.
(9) Puedes ser rico invirtiendo. Una de las quejas más comunes al respecto es que se necesita dinero para invertir. Adicionalmente, en la mayoría de los casos esto es cierto. Hay otro problema con invertir. Puedes perder todo si inviertes sin tener una educación financiera y haber recibido entrenamiento como inversionista. Como muchos de nosotros hemos visto, el mercado de valores es riesgoso y volátil, lo que significa que un día puedes hacer dinero y al siguiente puedes volverlo a perder. Con bienes raíces, aun consiguiendo dinero del banco para

invertir, toma cierta cantidad de dinero y educación para acumular fortuna en bienes raíces. En este libro, encontraras como adquirir dinero para invertir, pero más importante aun aprender como llegar a ser un inversionista antes de poner en riesgo tu dinero.
(10) **Puede ser rico construyendo tu propio negocio**. Construir un negocio es la manera en que los ricos se han hecho muy ricos. Bill Gates construyó Microsoft; Michaell Dell creo Dell Computers en su dormitorio en la universidad. El problema con construir un negocio de la nada es que es la manera más riesgosa de todas para llegar a ser rico. Aun comprando una franquicia, que es mucho menos riesgoso, pero puede ser muy caro. Los precios para adquirir una franquicia bien conocida van desde los $100,000 a $1.5 millones solo por los derechos de la franquicia. Además de la alta cuota inicial, hay pagos mensuales que se deben hacer a la oficina matriz de la compañía por cuenta de entrenamiento, publicidad y apoyo. Adicionalmente, aun con todo este soporte no esta garantizada una gran riqueza. Muchas veces las personas deben continuar pagando las mensualidades de la franquicia a la matriz, aun cuando ellos estén perdiendo dinero con su negocio. A pesar de todo, es mucho menos riesgoso comprar una franquicia que iniciar tu propio negocio de la nada, las estadísticas muestran que solo 1/3 de las franquicias llegan a quebrar.

LA DIFERENCIA ENTRE SER DUEÑO DE UN NEGOCIO PEQUEÑO A LA DE SER DUEÑO DE UN NEGOCIO GRANDE. Antes de pasar a la manera numero 11 de llegar a ser rico, quiero comentar la diferencia entre los dueños de negocio pequeños y los dueños de negocios grandes. La diferencia es que las personas de negocios grandes construyen REDES. El mundo esta lleno de dueños de pequeños negocios que tienen su propio restaurante. La diferencia entre un solo restaurante y Ray Kroc quien fundó McDonalds, es que McDonalds es una RED de restaurantes de hamburguesas conocida como franquicia en RED. Otro ejemplo en contraste es el dueño de un pequeño taller de reparaciones de televisores comparado con Ted Turner quien construyó CNN, que significa RED de Noticias por Cable (Por sus siglas en ingles Cable News Network). De nuevo, notan la palabra RED. El punto es que la diferencia entre un dueño de negocio pequeño y un dueño de un negocio grande es simplemente el tamaño de sus REDES. Mientras que muchos dueños de negocios pequeños poseen sus negocios, muy pocos construyen sus propias REDES. Dicho de una manera simple, construir un negocio de RED es como las personas más ricas en el mundo llegaron a ser ricas.

LA MANERA NUMERO 11 DE SER RICO

(11) **Puedes ser rico construyendo un negocio de mercadeo en RED**. La razón por la cual he puesto en el lugar numero 11 al negocio de mercadeo en red, o haber separado totalmente esta manera de llegar a ser rico, es porque es una manera m uy nueva y revolucionaria de conseguir riqueza. Si tu revisas rápidamente las primeras 10 maneras de llegar a ser rico, podrás notar que el enfoque principal es en **QUIEN llega a ser rico**. En otras palabras, deberá ser visto desde un punto de vista avaricioso. Por ejemplo, alguien que intenta ser rico viviendo barato esta principalmente en como él y algunos familiares cercanos se harán ricos. Alguien que se casa con alguien por dinero esta definitivamente centrado en el dinero para si mismo. Aun un negocio grande esta enfocado para que solo un grupo selecto de personas lleguen a ser ricos. Cuando las franquicias salieron a la luz, hicieron posible que más personas fueran dueños de negocios y compartieran su riqueza, pero él la mayoría de los casos las franquicias están reservadas solo para aquellos con el dinero para comprar una franquicia y como he comentado antes, una franquicia de McDonalds cuesta hora mas de un millón de dólares solo para iniciar. De cualquier modo, no estoy diciendo que esas personas sean malas o avaras, solamente estoy diciendo que en la mayoría de los casos el foco del negocio NO ES para que muchas personas se hagan ricas... sino que se esta centrado en el individuo que se hará rico.

“UN NEGOCIO DE MERCADEO EN RED ES UNA MANERA NUEVA Y REVOLUCIONARIA DE CONSEGUIR UNA GRAN RIQUEZA.”

La razón por la cual he puesto en el lugar numero 11 de cómo llegar a ser rico al Mercadeo en RED, es debido a que **es una nueva y revolucionaria manera de compartir la riqueza con cualquiera que verdaderamente quiera conseguir una gran riqueza**. Un SISTEMA DE MERCADEO EN RED esta diseñado para que SEA POSIBLE PARA CUALQUIER PERSONA EL COMPARTIR LA RIQUEZA. Un sistema de mercadeo en RED, un sistema también llamado como **“Franquicia Personal”** o un “Gran Negocio en RED Invisible”, es, en mi opinión una manera muy democrática de creación de riqueza. El sistema esta abierto para que cualquiera que tenga dinamismo, determinación y perseverancia. Al sistema NO le importa a que universidad asististe, si fuiste a alguna, NO le importa cuanto dinero estas ganando ahora, NO le importa de que raza o sexo eres, que tan guapo eres, quienes son tus padres ni tampoco que tan popular

eres. **La mayoría de las compañías de Mercadeo en RED se preocupan principalmente acerca de que tan determinado estas para aprender, para cambiar, para crecer y que tengas el suficiente valor para quedarte en las buenas y las malas mientras estas aprendiendo a ser un dueño de negocio**. "UN SISTEMA DE MERCADEO EN RED, CONOCIDO TAMBIÉN COMO FRANQUICIA PERSONAL, ES UNA MANERA MUY DEMOCRATICA DE CREACION DE RIQUEZA."

Recientemente, escuche una grabación de audio de un inversionista muy rico y famoso, ofreciendo un discurso a [la famosa escuela de negocios]. No menciono el nombre de la escuela o el nombre del inversionista, porque lo enseguida voy a decir no es precisamente halagador. Él decía, "No estoy interesado a enseñar a las personas a invertir. No estoy interesado en ayudar a las personas pobres a salir adelante en la vida. Todo lo que yo quiero hacer es pasar mi tiempo con personas inteligentes como ustedes, aquí en [la famosa escuela de negocios]."

A pesar de que personalmente no estoy de acuerdo con lo que él dijo, si elogio su honestidad. Como una persona que he pasado una buena parte de mi vida creciendo junto a los amigos ricos de mi padre rico, de ellos escuche este tipo de comentarios algunas veces, pero fueron hechos de manera discreta y callada. Para el publico en general ellos asistían a eventos de caridad y donaban dinero para causas populares, pero la mayoría de ellos lo hacían solo para parecer socialmente aceptables. En sus reuniones privadas, algunas veces llegue a escuchar sus verdaderos pensamientos, pensamientos muy similares en contexto al famoso inversionista que estaba hablando en la famosa escuela de negocios.

Obviamente no todas las personas ricas comparten esta actitud. Sin embargo, me sorprendo constantemente al comprobar que muchas personas ricas y exitosas son ricas y exitosas debido a que son avariciosos y tienen muy poco interés en ayudar a aquellos menos afortunados. De nuevo, quiero volver a decir que definitivamente NO todas las personas ricas comparten esta actitud, aunque el porcentaje que si la comparte es significativo basándome en mi experiencia personal.

Un de las principales razones que doy mi total apoyo a la industria del mercadeo en redes es que sus sistemas son mucho más justos que los sistemas previos para conseguir riqueza. Henry Ford, uno de los más grandes hombres de negocios del mundo se hizo rico al realizar la misión de su compañía, La Compañía Ford Motor. La declaración de la misión de Ford fue "Democratizar el

automóvil.” La razón de que esta misión fuera tan revolucionaria fue porque a la vuelta de casi un siglo, los automóviles estuvieron solo disponibles para los ricos. La idea de Henry Ford fue hacer que los automóviles fueran accesibles para cualquier persona, que es lo que significa “Democratizar el automóvil.” Por raro que parezca, Henry Ford fue un empleado de Edison, y en su tiempo libre, el diseño su primer automóvil. En 1903, la compañía Ford Motor nació. Por medio de cortar los costos de producción, y haciendo adaptaciones a la línea de producción, se pudieron producir auto estandarizados en masa, Ford se convirtió en el más grande productor de automóviles del mundo. No solo hizo que su automóvil fuera accesible, sino que también pagaba los más altos salarios de la industria, así como también ofrecía planes de acciones para los empleados, redistribuyendo mas de 30 millones de dólares anualmente en todos ellos... y 30 millones era mucho mas dinero de lo que son hoy en día en aquellos años de 1900s.

En otras palabras, Henry Ford fue un hombre que se volvió rico porque se preocupo por sus clientes pero también por sus empleados. Él fue un hombre generoso en lugar de un hombre avaricioso. Henry Ford fue atacado y criticado fuertemente por la sociedad intelectual de su tiempo. Henry Ford no estaba tan bien educado y como le paso también a Thomas Edison fue ridiculizado en varias ocasiones debido a su falta de educación formal.

Una de mis historias favoritas sobre Henry Ford es cuando le fue solicitado a participar en un examen frente a las personas más listas del mundo académico. El día de la cita, un grupo de gente muy lista y educada vinieron a él para aplicarle un examen oral. Ellos querían probar que era un ignorante.

El examen inicio por un académico que le pregunto algo como, ¿cual es la fuerza de tensión que él usaba en sus laminas de acero? Ford, al no conocer la respuesta, simplemente encontró a través de una de las muchas líneas telefónicas que tenia en su escritorio al vicepresidente quien conocía la respuesta. El vicepresidente vino a su oficina, Ford le pregunto el dato, y el vicepresidente dio la respuesta al panel de académicos. La siguiente persona hizo otra pregunta a Ford, y como de nuevo Ford desconocía la respuesta, llamo a alguien que si la sabia para que la contestara de nuevo al panel. Este proceso continuo hasta que finalmente uno de las personas lista de panel grito, “Lo ven, esto solo esta probándonos que es usted un ignorante. No conoce las respuestas a ninguna de las preguntas que hemos hecho.”

Henry Ford según se dice contesto, “No conozco las respuestas porque no necesito llenar mi cabeza con las respuestas que tu estas buscando. Para eso he contratado personas jóvenes e

inteligentes de sus escuelas que han estado memorizando las respuestas que ustedes esperan que yo memorice. Mi trabajo NO es memorizar información que ustedes creen que eso es inteligencia. Mi trabajo es mantener mi cabeza limpia y clara de ese tipo de información trivial, de esa manera es que entonces puedo PENSAR." En ese momento, él solicitó al grupo de personas inteligentes del mundo académico que abandonaran su oficina.

Por años, me he comprometido a memorizar la que creo que es una de las más importantes frases de Henry Ford, "Pensar es uno de los trabajos más duros. Es por eso que muy pocas personas lo hacen."

"PENSAR ES UNO DE LOS TRABAJOS MÁS DUROS. ES POR ESO QUE MUY POCAS PERSONAS LO HACEN."

RIQUEZA PARA TODOS

En mi opinión, esta nueva forma de negocio, el negocio del mercadeo en RED, es una forma revolucionaria de hacer negocios, porque por primera vez en la historia, es posible ahora para cualquiera o para todos el compartir la riqueza que solo estaba destinado hasta ahora para unos cuantos elegidos o suertudos. También estoy consciente que ha habido mucha controversia alrededor de esta forma de negocio y Además que algunas personas han torcido en algunas ocasiones el negocio movidos por la avaricia o sinvergüenzada para sacar provecho personal de este nuevo negocio. Pero, si das un paso atrás y observas esta nueva forma de negocio, es un sistema muy socialmente responsable de compartir la riqueza. Un negocio de mercadeo en RED NO es bueno para las personas avariciosas. Por propio diseño, es el negocio perfecto para las personas que les gusta ayudar a otras personas. Dicho de otra manera, la única manera en que un negocio de mercadeo en RED funciona es ayudando a los demás a ser ricos y solo entonces tu

llegas a ser rico también. Para mí eso es revolucionario, tan revolucionario como cuando Thomas Edison y Henry Ford estaban en sus días de gloria.

Antes de cerrar, yo sé que la mayoría de las personas son generosas. Tampoco estoy condenando la avaricia, porque un poco de avaricia o ambición personal e interés en si mismo son siempre saludables para uno mismo. Es cuando la avaricia o ambición personal se torna muy grande y excesiva para obtener un beneficio personal, que nos hace sacudir nuestras cabezas en desaprobación. Como la mayoría de las personas son generosas y desean ayudar a sus iguales humanos, esta nuevo manera de

negocio en RED ofrece a mas gente el poder de ayudar a muchas mas personas. A pesar de esta, el sistema de negocios en RED no es para todos, si tú eres una persona que en verdad quiere ayudar a tantas personas como sea posible para alcanzar sus metas financieras personales y sus sueños, entonces el negocio de mercadeo en RED es merecedor de que emplees tu tiempo para verlo un poco mas de cerca.

EN RESUMEN

Hoy día existen muchas maneras de convertirse en una persona rica. La mejor manera para ser rico es encontrar la manera que trabaje mejor para uno mismo. Si eres una persona a la que le gusta ayudar a otras personas, estoy seguro que esta nueva forma de sistema de negocios - El Mercadeo en RED - es para ti. Es por eso que titule este libro: La Escuela de Negocios para Personas que les Gusta Ayudar a otras Personas. Si ayudar a otras personas no es para ti, entonces hay al menos 10 otros métodos para escoger.

En los siguientes capítulos, estaré comentando los valores esenciales que he encontrado en casi todas las compañías de Mercadeo en RED. En mi opinión, estos valores esenciales son lo más importante para considerar, antes de decidir si inicias con esta industria o no. Padre rico me enseño a su hijo y a mí que los valores esenciales son mucho más importantes que el dinero. Él decía muy a menudo, “Puedes llegar a ser rico viviendo barato y siendo avaricioso. Puedes llegar a rico también siendo abundante y generoso. El método que tu escojas deberá ser el que más se acerque a tu sistema de valores esenciales que esta dentro de ti en lo profundo de tu ser.”

CAPITULO 3
VALOR NUMERO 1: UNA VERDADERA OPORTUNIDAD JUSTA

Frecuentemente me preguntan, “¿Porque a pesar de no haber hecho su fortuna y ser rico al haber creado un negocio de mercadeo en RED, usted recomienda este tipo de negocio a otras personas?” Hay muchas razones por lo que yo recomiendo el negocio del mercadeo en RED y lo estaré explicando a lo largo de este libro.

EL CIERRE DE MI MENTE

Fue durante mediados de los años 70s que un amigo me invito a una presentación de un nuevo negocio. Como yo era ya una persona que tenia el habito de regularmente investigar nuevos negocios y oportunidades, estuve de acuerdo en asistir a aquella reunión. Aunque pensé que era un poco extraña, la reunión de negocios se llevaría acabo en una casa particular en lugar de una oficina, fui de todas maneras. Aquella reunión fue mi introducción al mundo del Mercadeo en RED.

Estuve ahí sentado pacientemente, escuchando la presentación que duro 3 horas. Estuve de acuerdo con la mayoría de los puntos del porque uno debería de iniciar su propio negocio. A la parte que no le puse mucha atención fue en el cómo el negocio que ellos estaban construyendo era muy diferente al negocio que yo estaba construyendo. Poniéndolo de manera sencilla, el negocio que yo estaba construyendo era para hacerme rico yo, el negocio del que ellos estaban hablando para construir, era para hacer ricas a muchas personas. En esa etapa de mi vida, mi mente no estaba tan abierta como para aceptar esas nuevas y radicales ideas. En mi mente, se suponía que un negocio era para hacer solo a los dueños ricos.

Para el final de la tarde, mi amigo me pregunto que opinaba del negocio que ese había estado presentando en aquella reunión. Mi respuesta fue la siguiente, “Eso estuvo interesante pero no es para mí.” Cuando mi amigo me pregunto por el porque no estaba yo interesado le dije, “en este momento estoy construyendo mi propio negocio. ¿Porque necesitaría yo construir un negocio con otras personas? ¿Porque debería yo ayudarlos a ellos?” Entonces dije, “Por otro lado, he escuchado algunos rumores que esos negocios de mercadeo en RED son un esquema piramidal y que son ilegales.” Antes de que mi amigo pudiera decir nada mas, me salí caminado hacia la noche, me metí en mi auto y me aleje manejando.

En esa etapa de mi vida a mediado de los años 70s, yo estaba creando mi primer negocio internacional. Por lo tanto, estaba muy ocupado para mantener mi empleo durante el día para construir

mi negocio en mi tiempo libre. El negocio que estaba construyendo era un negocio de manufactura y mercadeo enfocado en llevar al mercado las primeras carteras de nylon y velcro para los surfistas. Muy pronto después de asistir a aquella primera reunión de Mercadeo en RED, mi negocio de carteras deportivas floreció. Mis dos años de arduo trabajo dieron su resultado. El éxito, fama y fortuna nos llovieron a mares a mi socio y a mí. Habíamos alcanzado nuestra meta, que fue hacernos millonarios antes de cumplir 30 años. En los años 70s, un millón de dólares era muchisimo dinero. Se escribió acerca de mi compañía y mis productos en revistas como Sufer, Runner's World y Gentleman's Quarterly. Era el más novedoso producto deportivo en todo el mundo y el negocio creció por todo el mundo. Mi primer negocio internacional estaba abierto y funcionando. Por lo tanto, cuando se me presentó la oportunidad del negocio de mercadeo en RED, mi mente estaba cerrada para ello y no quise escuchar nada mas. Tomo algunos años para que se abriera de nuevo.. suficientemente abierta como para escuchar y como para iniciar a cambiar mi opinión sobre la industria. No pensé en la industria del mercadeo en RED por lo menos por 15 años.

UN CAMBIO EN LA MENTE

En algún momento del los primero años de los 90s, un amigo al que yo respeto por su sabiduría financiera, me dijo que él estaba en el negocio de mercadeo en RED. Bill ya era muy rico por sus inversiones en bienes raíces, así quede muy confundido al saber que la tenia un negocio de mercadeo en RED. Ahora con mucha curiosidad, le pregunte, "¿Porque estas en ese tipo de negocio? ¿No necesitas el dinero, o si?"

Riéndose en voz alta, Bill dijo, "Tu sabes que me gusta hacer dinero, pero no estoy en el negocio porque necesite el dinero. Mis finanzas están en muy buena forma." Sabia que Bill había completado varios proyectos de bienes raíces que valían mas de un millón de dólares en solo los dos años anteriores, así que también sabia que le estaba yendo bien. Así que aquella vaga respuesta que él me dio, hizo que tuviera mas curiosidad, así que lo presione un poco mas preguntándole, "¿Así qué, entonces porque tienes un negocio de mercadeo en RED?" Bill penso por un largo rato y entonces empezó a hablar con un tono lento en la voz, "Por años, las personas me han estado preguntando por buenas ideas para el negocio de los bienes raíces. Ellos querían saber como llegar a ser ricos invirtiendo en bienes raíces. Muchos querían saber si podían invertir conmigo o

como podrían encontrar buenos negocios sin enganche en bienes raíces."

Asintiendo en concordancia dije, "Yo me he estado haciendo las mismas preguntas." "El problema es que," dijo Bill continuando con su respuesta, "la mayoría no pueden invertir conmigo porque no tienen suficiente dinero. Ellos no tienen al menos los $50,000 o $100,000 dólares que se necesitan para entrar a mi nivel en las inversiones en bienes raíces. Adicionalmente, la razón por que muchos de ellos buscan oportunidades sin enganche es porque no tienen absolutamente nada de dinero y están a solo dos quincenas de la bancarrota si dejaran su empleo. Por esto, buscan tratos baratos sin enganche, que la verdad siempre son muy malos negocios. Tu y yo sabemos que los mejores negocios de bienes raíces los consiguen los ricos que tienen dinero y no las personas que no tienen nada.

Asintiendo dije, "Ya entiendo. Recuerdo que era tan pobre que ningún banco o agente de bienes raíces me tomaba en serio. Así que lo que me dices es que ellos no tienen ningún dinero y si lo tienen, tienen tan poco dinero que no los puedes ayudar. ¿No son suficientemente ricos para el tipo de inversiones que tú haces, verdad?"

Bill asintió, "Y encima de todo eso, el poco dinero que tienen son todos los ahorros de su vida. Tu sabes que yo no recomendaría invertir todo lo que tienes. Además de eso, como estarían invirtiendo todos los ahorros de su vida, tiene una terrible sensación de miedo a perderlo todo, y tu sabes que una persona que tiene miedo a perderlo todo, normalmente lo pierde." Mi conversación con Bill siguió por algunos minutos mas, pero pronto me tuve que ir para el aeropuerto. La verdad es que no estaba totalmente seguro de porque él estaba en el negocio del mercadeo en RED, pero mi mente cerrada empezó a abrirse un poco. Empecé a querer saber mas al respecto, porque personas ricas como él estaba teniendo un negocio de mercadeo en RED. Empecé a darme cuenta que había mas que solo dinero en ese negocio.

Por los siguientes meses, cuando tuvimos oportunidad, mi platica con Bill continuo. Poco a poca Empecé a entender sus razones para estar en el negocio. Sus principales razones eran:

(1) Él quería ayudar a las personas. Esta fue su principal razón para tener este negocio. A pesar de que era un hombre muy rico, no era un hombre arrogante o avaro.

(2) Él quería ayudarse a si mismo. "Tienes que ser rico para invertir conmigo. Me di cuenta que si yo ayudara a mas gente a ser rica, entonces tendría mas inversionistas conmigo." Bill continuo, **"La ironía fue que entre mas ayudaba a los otros a**

hacerse ricos construyendo su propio negocio de mercadeo en RED, mas crecía mi propio negocio.. y me volvía cada vez más rico. Ahora yo tengo prósperos negocios de cliente consumidores, mas inversionistas, y más dinero para mis propias inversiones. Hablando de Ganar-Ganar. Es por eso que en los últimos años he podido invertir en proyectos de bienes raíces cada vez más grandes. Como tu sabes, es difícil hacerte rico en negocio de bienes raíces pequeños. Puede llegar a conseguirse, pero si no tienes suficiente dinero, todo lo que verdaderamente obtienes son los negocios que las personas con dinero no quieren."

(3) <u>Él gusta de aprender y de enseñar.</u> "Me gusta trabajar con personas a las que les guste aprender." Me dijo en una de nuestras ultimas platicas. "Es muy desgastante trabajar con personas que piensan que lo saben todo. En mi mundo de los negocios de bienes raíces, trabajo con muchas de esas personas. Trabajar con alguien que cree saber todas las respuestas es verdaderamente difícil. Para mí, las personas que inician un negocio de mercadeo en RED están en la búsqueda de nuevas respuestas y están listas para aprender. Me gusta mucho el negocio de aprender y enseñar, y el compartir nuevas ideas con las personas que están muy emocionadas con su educación continua. Como tu sabes, tengo una licenciatura en contabilidad y una maestría en finanzas. Este negocio me a dando la oportunidad de enseñar a otros lo que sé y continuar aprendiendo junto con ellos. Te sorprendería el numero de personas educadas y listas con todo tipo de antecedentes hay en este negocio. También hay muchas personas sin una educación formal que están en el negocio para obtener la educación que ellos necesitan para encontrar seguridad financiera en un mundo con cada vez menos seguridad en el empleo. Nos juntamos todos y compartimos lo que sabemos por nuestras experiencias particulares y de lo que hemos estado aprendiendo. Me gusta mucho aprender y me gusta mucho enseñar, y es por eso que me gusta mucho este negocio. Es un gran negocio y una verdadera escuela de negocios de la vida.

UNA MENTE NUEVECITA Y ABIERTA

Así que en algún momento de los primeros años 90s mi mente empezó a abrirse y mi punto de vista sobre el negocio de mercadeo en RED empezó a cambiar. Empecé a ver cosas que anterior mente cerrada no podía ver. Empecé a ver las cosas que eran buenas y positivas en este negocio, en lugar de solo ver las cosas negativas. y por supuesto que también hay cosas

negativas en este negocio, pero como en todo siempre hay algo negativo presente.
Después de retirarme en 1994, financieramente libre a la edad de 47 años, Empecé mi propia investigación sobre la industria y el negocio de mercadeo en RED. En cualquier momento que alguien me invitara a alguna presentación, asistía con ellos solo para escuchar lo que aquellas personas tenían que decirme. Me inscribí en algunas de estas compañías de mercadeo en RED si me gustaba lo que me decían. De cualquier manera, no me inscribía para necesariamente hacer dinero, me unía a ellos para tener una visión bastante amplia de las cosas positivas y negativas de cada compañía. En lugar de solo cerrar mi mente, quería llegar a mis propias respuestas. Después de buscar en varias compañías, vi las cosas negativas que la mayoría de las personas ven al primer vistazo, como fueron las primeras personas que inicialmente estuvieron en esta industria y promovieron sus negocios. Es cierto que muchos soñadores, estafadores, bribones, perdedores, sinvergüenzas y artistas del arte de hacerse-rico-rápido fueron atraídos a este tipo de negocio. Uno de los retos del negocio del mercadeo en RED, es que tiene una política de puertas abiertas, que permite que cualquier persona se una a ellos. Esta política de puertas abiertas es aquella oportunidad igualitaria y justa que muchos socialistas pedían llorando, aunque no encontré ningún socialista de hueso colorado es las juntas de este negocio. Este negocio es para capitalistas o al menos para personas que esperan convertirse en capitalistas.

"EL NEGOCIO DE MERCADEO EN RED TIENE UNA POLITICA DE PUERTAS ABIERTAS."

Después de pasar por toda aquella mas de soñadores, estafadores, y sinvergüenzas, Empecé a encontrarme con los verdaderos lideres de varias compañías. Los que encontré fueron algunos de los más inteligentes, amables, morales, espirituales y profesionales personas que he conocido en todo mis años de negocios. Una vez que pase por encima de mis propios prejuicios y encontré personas que respete y con los cuales tenia alguna relación, encontré el corazón de la industria. Puede ver por fin, lo que antes no pude ver. Ahora pude ver lo bueno y lo malo. Como este libro a sido escrito en parte para contestar la pregunta de, "¿Porque a pesar de no haber hecho su fortuna y ser rico al haber creado un negocio de mercadeo en RED, usted recomienda este tipo de negocio a otras personas?" Es precisamente por esto, que yo no gane mi fortuna al construir un negocio de mercadeo en RED, que puedo ser un poco más objetivo acerca de esta industria. Este libro describe lo que yo

veo como las valores reales del negocio de mercadeo en RED... valores que van mucho mas allá de solo el potencial de hacer cantidades enormes de dinero. Finalmente encontré un negocio con corazón y con una profunda preocupación de cuidar a las personas que están dentro de el.

La razón principal por la cual le doy todo mi apoyo a esta industria es que siempre tuve odio por los valores que encontré en el sistema educativo tradicional. Recuerdo cuando era un jovencito de 16 años en la preparatoria, y un maestro le dijo a una amiga mía llamada Martha que ella nunca tendría mucho en la vida solo porque no le estaba yendo bien en la escuela. Martha era una jovencita tímida y sensible. Vi como las palabras del profesor le pegaron directo en el alma. Martha dejo la escuela, solo unos meses antes de la graduación de la preparatoria. El problema que yo tuve con la escuela y el mundo corporativo es que son muy similares. Tienen un sistema de valores de supervivencia de los más fuertes. Si las personas empiezan a tener problemas para entender alguna cosa, el sistema simplemente acaba con ellos. Este sistema parece haber perdido el corazón.

Cuando trabaje para Xerox, un amigo mío tuvo tres meses seguidos de malas ventas. En lugar de ayudar a mi amigo Ron, el gerente de ventas empezó a amenazarlo, en lugar de enseñarle a como vender. Puedo escuchar todavía al gerente cuando le decía a Ron, “Si no vendes nada pronto, pronto estarás despedido.” Ron renuncio la semana siguiente.

Además, otra razón por la que le doy mi apoyo a la industria del mercadeo en RED es que en la mayoría de los casos las compañías son negocios muy humanitarios. Si tu decides pegárteles y aprender y estudiar a tu propio ritmo, el negocio seguirá pegado a ti hasta que lo consigas, sin importar cuanto tiempo te tome. Muchas de las compañías de mercadeo en RED son un negocio de oportunidad justa verdadera para cualquier persona interesada. Si tu inviertes tu tiempo y esfuerzo, ellos también lo harán. Aunque no haya hecho mi fortuna en un negocio de mercadeo en RED, siempre ofreceré mi apoyo total a cualquier negocio que valore el ser una oportunidad justa verdadera y que valore el ser humanitario.

EN RESUMEN

Entre la edad de 18 y 27 años, estuve en la academia militar tomando mi educación profesional o en el cuerpo de marinos de EUA. En esas dos organizaciones, el principal valor era verdaderamente un sistema de la supervivencia de los más fuertes. En la academia, si les dabas a los profesores las respuestas que ellos querían escuchar, te graduabas. Si no,

fracasabas. En el cuerpo de marinos, si hacías lo que te habían entrenado para hacer, sobrevivías en combate. En la guerra, la supervivencia del mas fuerte es en donde más real se vive. Cuando regrese de la guerra de Vietnam, me encontré a mí mismo, intentando cambiar algunos de mis valores. No me gustaba ser bueno jugando a Perder-Ganar.. la supervivencia del mas fuerte (o listo, o inteligente), el juego que aprendimos en la escuela. Es por eso que la misión de richdad.com es, "Elevar el bienestar financiero de la humanidad." Estamos seguros que no solo porque un niño no le va bien en la escuela, o no consigue un empleo de alto ingreso, eso no significa que deba sufrir financieramente en la vida.

Otra razón por la que nosotros en richdad.com damos nuestro apoyo a la industria del mercadeo en RED, es porque sentimos que muchas, pero no todas, las compañías de mercadeo en RED comparten la misma misión que nosotros. Hoy, en lugar de vencer a mis compañeros de clase en los exámenes, o matar a mi enemigo en el campo de batalla, o barrer con la competencia en el mundo corporativo, estaré trabajando con aquellos que quieran ayudar a otros a conseguir sus metas financieras y sus sueños sin dañar a los demás. Para mí ese valor vale la pena darle nuestro apoyo.

Al principio del 2003, richdad.com saco a la venta el juego de mesa CashFlow para niños y lo convirtió en un juego electrónico en línea. El juego electrónico esta diseñado para edades entre 5 y 12 años. Este juego electrónico es entregado en línea a través de la RED de Internet, libre cargo, gratis y sin mensajes comerciales. Es nuestra manera de dar de regreso algo de la buena fortuna que hemos tenido y recibido. Es también una manera de recordarnos a nosotros mismo que debemos ser generosos y no avaros.

El entretenimiento y diversión enseñara a las personas jóvenes a lo largo del mundo la misma clase de educación y habilidades financieras que mi padre rico me enseño cuando yo era un jovencito. Hace muchos años, Los Beatles enseñaron al mundo su canción. "Todo lo que decimos es que debemos darle a la paz una oportunidad." Lo que en richdad.com estamos diciendo es, "Denles una oportunidad a los niños." Denles una oportunidad justa a todo los niños para tener una fuerte educación financiera básica. Estamos seguros que una de las mejores maneras de tener paz es estar trabajando activamente para acabar con la pobreza. También estamos seguros que una manera de acabar con la pobreza es ofrecer educación financiera en lugar de ayuda económica. Como mi padre rico siempre decía, "Si le das dinero a una persona pobre, solo lo mantienes pobre por mas tiempo." Hoy día, muchas compañías de mercadeo en RED están propagando la paz a través de la oportunidad económica en todo

el mundo. Los negocios de mercadeo en RED no solo han prosperado en los países económicamente más poderosos, sino que también muchas compañías de mercadeo en RED están trabando en el tercer mundo, llevando esperanza financiera a millones de personas que vive en países pobres. La mayoría de las corporaciones tradicionales sobreviven donde hay personas ricas y que tenga dinero para gastar. Es tiempo de que todas las personas alrededor del mundo tenga una oportunidad justa para disfrutar las riquezas y abundancias de la vida. Si la abertura entre ricos y pobres se hace más grande, es muy difícil que le demos a la paz una oportunidad de vida.

EL SIGUIENTE VALOR

El siguiente capitulo es acerca del valor de la Educación de Negocios que Cambia Vidas, que muchas de la s compañías de mercadeo en RED ofrecen. Si estas listo para hacer cambios financieros en tu vida, el siguiente capitulo y valor son para ti.

CAPITULO 4
VALOR NUMERO 2: EDUCACIÓN DE NEGOCIOS QUE CAMBIA VIDAS

NO ES SOLO EL DINERO

"Tenemos el mejor plan de compensaciones." Escuche este tipo de comentarios cuando estaba investigando las diferentes compañías de mercadeo en RED. Estas personas estaban ansiosas de mostrarme su oportunidad de negocios, e iniciaban a contarme historias de personas que estaban haciendo cientos de miles de dólares al mes debido al negocio. También conocí personas que en realidad estaban haciendo esos cientos de miles de dólares al mes de sus negocios de mercadeo en red... así que estoy seguro del potencial masivo para generar ingresos que el negocio de mercadeo en red tiene.

NO SON SOLO LOS PRODUCTOS

"Tenemos los mejores productos." Esta afirmación es la segunda que mas se enfatiza como beneficio después del dinero, y estaba presente en la mayoría de las compañías de mercadeo en red que estuve inspeccionando. También encontré que las presentaciones de las compañías enfocadas en los productos se basaban en los testimonios de los resultados de los productos. En una de las presentaciones, la fundadora de la compañía me dijo que ella había inventado la formula secreta para salvar a su madre que casi se había muerto en Iowa. Después de hacer algunas investigaciones, encontré que su madre nunca había vivido en Iowa y que el producto que decía haber inventado venia de un laboratorio que estaba en California y que etiquetaba sus productos para muchas otras compañías. Como dije antes, hay impostores y estafadores, y en este caso una estafadora, en cualquier profesión o negocio.

Para ser justo, también encontré algunas compañías de mercadeo en red con productos excelentes. algunos de los cuales personalmente sigo consumiendo o usando hoy día, con los que he bajado de peso y logré una nutrición óptima. El propósito de este capitulo es que aunque los mejores planes de compensación y los productos excelentes sean importantes, no son el aspecto más importante a considerar de este negocio.

MUCHOS TIPOS DE NEGOCIOS PARA ELEGIR

En mi investigación de las diferentes compañías de mercadeo en red, me tomo completamente por sorpresa la gran cantidad de productos o servicios que se están entregando a través del sistema de mercadeo en red.

La primer oportunidad de negocio de mercadeo en red que revise en los años 70s, vendía vitaminas. Los use y descubrí en ellos

vitaminas de una excelente calidad. Aun tomo algunas vitaminas y alimentos naturales hoy en día, no de la misma empresa pues aquella no sigue en el mercado, ya que he encontrado otra que me permitió nutrirme y mejorar mi imagen. Conforme mi investigación continuo, encontré negocios de mercadeo en red en las siguientes categorías de productos:

1.- Productos para el cuidado de la salud, vitaminas y otros productos para el bienestar
2.- Servicio telefónicos
3.- Servicios en bienes raíces
4.- Servicios financieros, seguros, fondos mutuos, tarjetas de crédito
5.- Servicio legales
6.- Distribución al mercado de Internet, vendiendo productos de catálogos con descuento
7.- Cosméticos, cuidado de la piel y otros productos de belleza
8.- Joyería
9.- Servicio de impuestos
10.- Juguetes educativos

Y la lista sigue y sigue. Por lo menos una vez al mes, escucho sobre alguna nueva compañía de mercadeo en red con un nuevo giro en sus productos o plan de compensación.

(Al final del libro encontrarás un listado de empresas recomendadas para cada sector)

ES EL SISTEMA EDUCATIVO

La razón numero UNO por lo que yo recomiendo el negocio del mercadeo en red es por su sistema educativo. Recomiendo invertir tiempo en revisar los planes de compensación y los productos, pero más importante ver mas allá y en verdad revisar dentro del corazón de la compañía si esta verdaderamente interesada en entrenarte y educarte. Esto mas que solo las tres horas de escuchar el discurso de la presentación y de ver el colorido catalogo de productos y de cuanto dinero están haciendo las personas. Para conocer bien que tan bueno en verdad es su sistema educativo, deberá de tomarles mas tiempo y salirte de tu sillón para ir a revisar sus entrenamientos, seminarios educativos y eventos. Si te gusta lo que escuchaste en las reuniones iniciales, toma un poco mas de tiempo para conocer a las personas que realizan los entrenamientos y que dan los seminarios educativos. Revisa cuidadosamente, porque muchas de las compañías de mercadeo en red dicen tener un excelente sistema educativo.

Pero, encontré que algunas de las compañías no tienen los excelentes sistemas de educación y entrenamiento que ellos dicen tener. En algunas compañías que estuve revisando, el único entrenamiento que ellos ofrecen es el de recomendarte algunos libros para que leas, y luego solo se enfocan en entrenarte para reclutar a tus amigos y tu familia para ingresar al negocio. Así que tomate tu tiempo y revisa cuidadosamente por que muchas compañías de mercadeo en red tienen excelentes sistemas educativos y de entrenamiento.. en mi opinión, de los mejores entrenamientos de negocios de la vida real que haya visto.

QUE HAY QUE BUSCAR EN EL SISTEMA EDUCATIVO Si has leído mis otros libros te habrás dado cuenta que vengo de una familia de educadores. Mi papa fue el secretario del sistema educativo del estado de Hawaii. A pesar de que vengo de esta familia de educadores, no me gusta el sistema tradicional de educación. A pesar de haber recibido una recomendación para una prominente academia militar en New York y de haberme graduado en una licenciatura en ciencias, el mundo tradicional de la educación me aburre. Pase por todos las altibajo de ser un estudiante y de graduarme, pero casi nunca me sentí desafiado o interesado en lo que necesitaba estudiar.

Después de graduarme de la escuela, me uní al cuerpo de marinos de EUA y fui aceptado en el programa de pilotos de la marina en Pensacola, Florida. La guerra de Vietnam estaba sucediendo y había una gran necesidad de entrenar mas pilotos. Mientras fui un estudiante de piloto, encontré un tipo de educación que me retaba y me emocionaba. Muchos de nosotros hemos escuchado la frase, “transformando orugas en mariposas.” Bueno pues en la escuela de vuelo, fue exactamente eso lo que hicieron con nosotros. Cuando entre a la escuela de vuelo, yo ya era un oficial militar con cinco años de entrenamiento. Sin embargo, muchos de los estudiantes que entraron a la escuela de vuelo venían frescos de los colegios civiles y parecían orugas. Al ser la época de los hippies, había varios extraños personajes parados ahí en ropas de civiles, cabello largo, barbas y bigotes, algunos de ellos en sandalias en lugar de zapatos, listos para entrar en un sistema educativo que les cambiarían sus vidas. Si sobrevivían al entrenamiento, 2 o 3 años después emergerían como mariposas - pilotos listos para aguantar el rigor de algunos de los vuelos mas pesado en el mundo.

La película “Top Gun”, estelarizada por Tom Cruise, es acerca de lo mejor de lo mejor en orugas que la escuela de vuelo de la marina a transformado en mariposas. Antes de ir a Vietnam estuve estacionado en San Diego, California, que es en donde se encuentra la escuela Top Gun. A pesar de no ser un piloto con

las habilidades para ser considerado para esa prestigiosa escuela, la energía y confianza que mostraban los jóvenes pilotos en la película, era la manera en que la mayoría de nosotros nos sentíamos, y estabamos preparados para la guerra. Cambiamos de ser unos jovencitos desaliñados que no podían volar.. en hombres jóvenes que estaban entrenados, disciplinados, física, mental y emocionalmente listos para enfrentarse a uno de los desafíos que la mayoría de las personas tratarían de evitar. El cambio que observe en mi mismo y en mis otros compañeros pilotos es a lo que me refiero como una, "Educación que Cambia Vidas." Una vez que terminamos con la escuela de vuelo y salimos para Vietnam, mi vida ya no fue nunca la misma. Yo no era la misma persona que entro en la escuela de vuelo.

Años después de la escuela de vuelo y de la guerra, muchos de mis compañeros pilotos fueron muy exitosos en el mundo de los negocios. Cuando nos hemos reunido de nuevo y rememoramos las viejas historias de la guerra, siempre remarcamos que la escuela de vuelo tuvo un tremendo impacto en nuestro éxito en los negocios.

Por lo tanto, cuando hablo de una educación de negocios que cambia vidas, yo hablo de una educación con el poder suficiente para cambiar a una oruga en una mariposa, un proceso que también se le llama metamorfosis. Cuando revises el sistema de educación de una compañía de mercadeo en red, yo recomiendo un sistema educativo que tenga el poder suficiente para hace esa gran diferencia en tu vida.

Pero te advierto, así como en la escuela de vuelo, no todos aguantaran con el programa.

ESCUELA DE NEGOCIOS DE LA VIDA REAL

Una de las mejores cosas sobre la escuela de vuelo eran los pilotos que estaban regresando de la guerra de Vietnam para entrenarnos a nosotros. Cuando ello nos hablaban a nosotros, ellos nos hablaban con la experiencia de vida que adquirieron en combate. Uno de los problemas que yo he tenido con las escuelas de negocios tradicionales, a las que fui por un corto periodo, es que muchos de los profesores NO tenían experiencia del mundo real de los negocios. Si algunos los profesores tenían experiencia del mundo real de los negocios, eran empleados de una compañía, muy comúnmente gerentes de nivel medio, en lugar de los fundadores de la compañía.

Cuando estuve asistiendo a una escuela tradicional de negocios en Hawaii, queriendo obtener la maestría en administración de negocios, me encontré tratando de aprender algunas TEORIAS de administración y de economía que me estaban enseñando

algunos gerentes de nivel medio que estaban trabajando como empleados en grandes corporaciones. Y si el profesor no tenia la experiencia de negocios, estos profesores eran algunas personas que nunca dejaron el sistema escolar. En otras palabras, ellos entraron al sistema cuando tenían 5 años de edad, iniciando en el kinder-preescolar y aun seguían en el sistema escolar intentando enseñar a los alumnos acerca del mundo real. Para mí, ese sistema es una broma.
La razón por la que yo fui a la escuela de negocios para conseguir mi maestría en administración fue porque yo quería ser empresario, no un empleado. La mayoría de los gerentes de nivel medio o de los profesores de la facultad NO tenían la menor idea de lo que se necesitaba para iniciar un negocio de la nada. La mayoría NO eran empresarios. La mayoría eran empleados. La mayoría NO tenia idea de cuales eran las habilidades de negocios que te ayudarían a sobrevivir en las calles por que no muchos de ellos habían estado nunca en la calle de los negocios de la vida real. La mayoría dejo la torre de marfil de la escuela y entraron a la torre de marfil del mundo corporativo. La mayoría eran adictos a la seguridad en el empleo y a los cheques regulares de pago. En otras palabras, la mayoría tenia excelentes teorías, pero muy pocos tenían habilidades de negocios, habilidades que les permitieran a ellos iniciar un negocio de la nada para atraer riqueza en el mundo real de los negocios. La mayoría de ellos no podría sobrevivir sin su cheque de paga. Pase 9 meses en aquella escuela de negocios y me salí sin recibir mi grado de maestría en administración. Para mí, haber regresado a la escuela de negocios tradicional para obtener mi maestría, fue como haber regresado a una escuela para orugas. Después de la escuela de vuelo, quería encontrar una escuela de negocios que me enseñara a ser mariposa. En 1974 cuando fui dado de baja del cuerpo de marinos, fui con mi padre rico y él me dio esa educación de negocios que yo estaba buscando. La escuela de negocios de mi padre rico era una escuela de negocios enfocada en las Habilidades que hacen a una persona Rica en lugar de las teorías que hacen a un negocio y a la economía funcionar. Padre rico siempre decía, “Las habilidades es lo que te hacen rico, no las teorías.”

¿Me he arrepentido de salirme de aquella escuela de negocios? Si, algunas veces me he arrepentido. Pero finalmente tengo muy buenos compañeros que también se salieron de la escuela. Bill Gates, Michael Dell, Steve Jobs y Ted Turner también dejaron la escuela. Empresarios de los primeros años como Thomas Edison y Henry Ford también se salieron de la escuela. Estoy seguro que todos estos empresarios vieron la oportunidad del mundo real de los negocios como un lugar más emocionante para tomar la

experiencia del mundo de los negocios. Ellos se convirtieron en gigantescas mariposas, que cambiaron el mundo de los negocios para siempre.

Espero que me entiendan bien. Muchas de la información que me enseñaron en la escuela tradicional de negocios a la que estuve asistiendo, es muy valiosa para cualquiera que este en los negocios. Pero, la escuela NO me enseño las habilidades de la sabiduría callejera que yo sabia que necesitaba para ser un empresario. En lugar de eso, la escuela tradicional de negocios me estaba enseñando las habilidades para ser un empleado. Poco después de me salí de esta escuela, inicie el primer negocio de carteras de nylon y velcro para surfistas, y tome el mundo con mas de 500 representantes de ventas. Para la edad de 30 años, me convertí en millonario y la compañía estaba quebrada dos años después. Aunque perder un negocio no es una experiencia muy placentera, si fue muy una experiencia muy educativa. Aprendí muchisimo en eso tres años, no solo sobre el negocio, sino que también sobre mí mismo. Construir un negocio a escala mundial y luego perder un negocio de nivel mundial, definitivamente NO fue una educación basada en una teoría de negocios. Para mí, fue una educación que no tiene precio, una educación que finalmente me hizo rico, pero más importante aun, fue una educación que me permitió ser libre. Yo no quería una educación que me convirtiera en una oruga buscadora-de-empleo, con una maestría. Después de la quiebra, padre rico me dijo, “El dinero y el éxito te hicieron arrogante y estúpido. Ahora con un poco de humildad y pobreza podrás convertirte en estudiante de nuevo.”

La razón por la que yo llame a este libro, La Escuela de Negocios para las Personas que les Gusta Ayudar a Otras Personas, es por que es lo que son muchos de los negocios de mercadeo en red. Son escuelas de negocios para personas que quieren aprender las habilidades del mundo real y ser un empresario en lugar de las habilidades de un empleado que quiere llegar a ser un gerente de nivel medio con un salario alto en el mundo corporativo.

Al asistir a varios de los entrenamientos de varios negocios de mercadeo en red, conocí a los lideres, lideres que son dueños de negocios reales que iniciaron su negocio de cero. Muchos de ellos son excelentes profesores debido a que enseñan de la experiencia y no de la teoría. Sentado en muchos de los seminarios, me encontré a mí mismo asintiendo de acuerdo con sus platicas directas acerca de lo que se necesita para sobrevivir en las calles del mundo real de los negocios. Sin embargo, más importante que enseñar solo las habilidades de mundo real de los negocios, los lideres enseñaban también las actitudes mentales y emocionales requeridas para ser exitosos en el mundo real. La

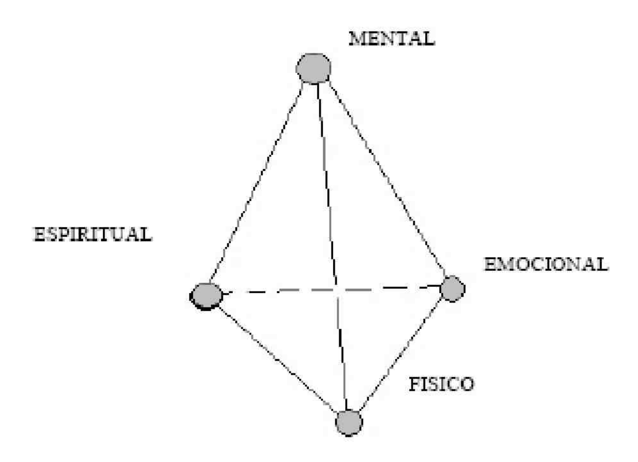
educación que encontré en algunos seminarios no tienen precio.. completamente valiosos, especialmente para aquellos que quieren transformarse en mariposas.
Después de los seminarios, platicaba muy seguido con los instructores. Me sorprendía no solo de la gran cantidad que ellos obtenían de negocios de mercadeo en red, sino también de sus inversiones. Varios de ellos hacían mas dinero que muchos de los Directores Generales en el mundo corporativo de América. En definitiva ellos ganaban mucho más dinero que los instructores que una vez tuve en la escuela tradicional de negocios. Pero había algo mas en esos instructores. Aunque eran muy ricos y no tenían que estar enseñando nada, tenían la pasión de enseñar, solo por ayudar a otros seres humanos. Una de las razones de esta pasión es debido a que el negocio del mercadeo en red se basa en lideres que jalan a las personas hacia arriba, mientras que el mundo corporativo tradicional o en el gobierno todo esta basado solo en promover a algunas personas y mantener a las masas de empleados contentos con su cheque estable de paga. Los instructores en el mundo del mercadeo en red NUNCA dicen, "Si no trabajas, perderás tu empleo." En lugar de eso dicen, "Permítanme ayudarlos a hacerlo cada vez mejor." También dicen, "Toma tanto tiempo como el que tu quieras aprender. Por tanto tiempo como el que tu quieras aprender. Yo estaré aquí para enseñarte. Estamos en el mismo equipo." Para mí esa es la clase de educación de negocios que yo quería para mí.
Así que cuando estés buscando dentro de un negocio de mercadeo en red, busca a las personas de arriba, las personas que son exitosas en el negocio, y luego pregúntate a ti mismo si quieres aprender de ellos.
Algunas de las más importantes materias de los negocios de la vida real, que el negocio del mercadeo en red enseña son:

1.- La actitud de éxito
2.- Las habilidades de liderazgo
3.- Las habilidades de comunicación
4.- Las habilidades del trato con la gente
5.- El sobreponerse a los miedos personales, dudas y falta de confianza
6.- El sobreponerse al miedo al rechazo
7.- Las habilidades de la administración del dinero
8.- Las habilidades para invertir
9.- Las habilidades contables
10.- Las habilidades de la administración del tiempo
11.- El aprender a ponerse metas
12.- El vestirse para el éxito

Las personas exitosas que conocí en el negocio del mercadeo en red habían desarrollado estas habilidades debido a los sistemas de entrenamiento del mercadeo en red. Sin importar que estés en la cima del sistema de mercadeo en red y hayas hecho mucho dinero, el entrenamiento es un gran valor que tendrás contigo para el resto de tu vida. Si el sistema educativo es bueno, puede mejorar tu vida para mejorar, quizás para siempre.

¿QUE ES UNA EDUCACIÓN QUE CAMBIA VIDAS?

El siguiente es un diagrama que he creado para explicar lo que significa una educación que cambia vidas. Date cuenta que es un tetraedro, que significa un poliedro de cuatro lados, mas comúnmente conocido como pirámide.. y las pirámides de Egipto han sobrevivido por años. En otras palabras, los tetraedros o pirámides son estructuras muy estables. Los académicos han creído por siglos que las leyes naturales trabajan en múltiplos de cuatro, en este caso de cuatro lados. Es por eso que existen cuatro estaciones, como son el invierno, la primavera, el verano y el otoño. Para aquellos que hayan estudiado astrología, hay cuatro principales símbolos que son la tierra, el aire, el fuego y el agua. Cuando yo hablo de educación que cambia vidas, los cambios son ganados en cuatro sentidos. En otras palabras, para que una educación que cambie vidas realmente sea efectiva, deberá afectar todos los puntos de la pirámide del aprendizaje: Educación Mental, Emocional, Físico y Espiritual.



EDUCACIÓN MENTAL

La educación tradicional se enfoca principalmente en la educación mental. Nos enseña las habilidades como son el leer, escribir y la aritmética, todas muy importantes habilidades. Son comúnmente llamadas habilidades cognoscitivas. Lo que a mí personalmente no me gusto acerca de la educación tradicional,

me afecto en los siguientes aspecto de la educación; lo emocional, lo físico y lo espiritual.

EDUCACIÓN EMOCIONAL

Una de mis quejas acerca de la educación tradicional es que se alimenta del miedo.. mas específicamente, del miedo a cometer errores, que deriva en el miedo de fracasar. En lugar de inspirarme para aprender, el profesor usaba el miedo a fallar para intentar motivarnos, diciéndonos cosas como, “Si no obtienen buenas notas, no conseguirán un empleo con alto salario.” Adicionalmente, cuando estuve en la escuela, fui castigado por cometer errores. En la escuela, aprendí emocionalmente a temer el cometer errores. El problema es que en el mundo real, las personas que salen adelante son las personas que cometen una mayor cantidad de errores y que aprenden de ellos. Mi padre pobre, el profesor de escuela, pensaba que cometer un error era un pecado. Mi padre rico por otro lado decía, “Cometiendo errores es la manera en que aprendemos por diseño. Aprendemos a andar en bicicleta cayéndonos y levantándonos para volver a intentarlo, cayéndonos y levantándonos de nuevo una y otra vez.” También decía, “Lo que si es un pecado es cometer un error y NO aprender algo de el.” Explicando un poco mas él decía, “La razón del porque la mayoría de las personas mienten cuando cometen un error es debido a que están emocionalmente aterrorizados por admitir que ellos cometen errores.. por lo que desperdician la oportunidad de aprender y crecer. Cometer un error, admitiéndolo completamente, sin echarle la culpa a alguien por tu error, ni justificándolo y tampoco creando excusas, es la manera en que nosotros aprendemos. Cometer un error y NO admitirlo, o culpando a alguien mas por tus errores, eso es un pecado.” En años recientes tuvimos un Presidente de EUA que tuvo relaciones extra maritales en la casa blanca. En mi opinión, peor que haber tenido relaciones extra maritales, fue haber mentido sobre estas relaciones cuando lo descubrieron. El mentir no solo es un signo de debilidad, también es un desperdicio del error y de la oportunidad de aprender algo de ello.

En el mundo de los negocios tradicionales, la misma actitud hacia los errores prevalece. En el mundo de los negocios tradicional si cometes un error, con frecuencia te despiden o al menos te castigan. En el mundo de los negocios de mercadeo en red, te animan a aprender cometiendo errores, corregirlos y hacerte mas listo mental y emocionalmente. Cuando aprendí a vender en el mundo corporativo, las representantes de ventas que no alcanzaban sus metas eran despedidos. En otras palabras, vivimos en un mundo de miedo a fracasar y no de aprender. Es

por eso que tantas personas en el mundo corporativo permanecen como orugas. ¿Cómo puede una personas volar si vive en un capullo corporativo amarrado fuertemente con el miedo a fracasar?
En el mundo de mercadeo en red, el enfoque de los lideres es trabajar con aquellos que NO lo están haciendo bien para animarlos a continuar intentándolo, no para despedirlos. Probablemente nunca hubieras aprendido a andar en bicicleta si te hubieran castigado con cada caída y te hubieran dado una calificación de reprobado por fracasar.
Soy más exitoso financieramente hablando que la mayoría de las personas, no por que sea mas listo que la mayoría de las personas, sino por que he fracasado muchas mas ocasiones que la mayoría de las personas. En otras palabras he salido adelante por que he cometido mas errores.
En el mercadeo en red, serás animado a cometer errores, corregirlos, aprender de ellos y crecer. Para mí esa es una educación que cambia vidas. Cuando dejas atrás tus miedos puedes empezar a volar.

"CUANDO DEJAS ATRÁS TUS MIEDOS PUEDES EMPEZAR A VOLAR"

Si eres una persona que estas aterrada por cometer errores y con miedo a fracasar, entonces estoy seguro que el negocio de mercadeo en red con un excelente sistema de educación es un negocio especial para ti. Me a tocado presenciar como el negocio de mercadeo en red a construido y restaurado las confianza en si mismos de las personas.. y una vez que tienes mas confianza, tu vida cambia para siempre.

EDUCACIÓN FISICA

Dicho de una manera sencilla, las personas con miedo a cometer errores no aprenden mucho debido a que no hacen mucho. La mayoría de las personas saben que aprender es un proceso físico, así como un proceso mental. Leer y escribir son procesos físicos, así como aprender a jugar tenis es un proceso físico. Si has sido condicionado a saber las respuestas correctas y no cometer errores, hay muchas probabilidades que tu proceso de aprendizaje este obstaculizado. ¿Cómo puedes progresar si conoces todas las respuestas pero estas aterrado de intentar hacer nada?
Las compañías de mercadeo en red que me a tocado estudiar te animan al aprendizaje físico, así como al aprendizaje mental. Te animan a que enfrentes tus miedos tomando acciones, cometiendo errores, aprendiendo de tus errores, y creciendo

mental, emocionalmente, así como haciéndote físicamente mas fuerte a través del proceso.
La educación tradicional te anima a aprender los hechos y luego te enseña emocionalmente a tener miedo a cometer errores, eso hace que te frenes físicamente. El vivir en un ambiente de miedo NO es saludable, mental, emocional, física ni financieramente hablando. Como he dicho antes, yo tengo mas dinero, no porque sea académicamente mas listo, sino debido a que he cometido mas errores, admitido estos errores y aprendido la lección de cada uno de mis errores. Por esto quiero seguir cometiendo errores.. y espero cometer mas errores en el futuro.. mientras que la mayoría de las personas están trabajando duro para NO cometer errores en su futuro.. es por eso que tenemos diferentes futuros. No puedes mejorar tu futuro si no estas dispuesto a intentar algo nuevo, arriesgándote a cometer errores y aprender de ellos.
Las mejores compañías de mercadeo en red animan a las personas a aprender algo nuevo de manera mental, tomar acción, cometer errores, aprender, corregir y repetir constantemente este proceso. Eso es educación de la vida real. Si tienes miedo de cometer errores, pero necesitas en este momento algunos cambios en tu vida, entonces un buen sistema de educación de mercadeo en red podría ser el mejor programa de desarrollo personal a largo plazo para ti. Una buena compañía de mercadeo en red te tomara de la mano y te guiara a una vida que este mas allá que el miedo y el fracaso. Adicionalmente, si NO quieres que te tomen de la mano, ellos no te la tomaran. Se ha dicho que si quieres cambiar lo que una persona es, deberás cambiar la manera en que piensa. Ultimamente, mas personas están seguras de que si quieres cambiar la manera de pensar de alguien, primero deberás cambiar las cosas que están haciendo. La mejor parte del negocio de mercadeo en red es que están enfocadas en ambas, en lo que piensas y en lo que haces. El problema con el sistema de educación tradicional es que te castiga por hacer las cosas mal, en lugar de corregir lo que estas haciendo.

EDUCACIÓN ESPIRITUAL
Primeramente, siento que es importante explicar un poco mas de mis puntos de vista personales antes de entrar en este tema candente y emocional. He usado la palabra espiritual en lugar de religiosa por razones especificas. Como hay buenas compañías de mercadeo en red, también hay malas compañías de mercadeo en red, en mi opinión también hay buenas organizaciones religiosas y malas organizaciones religiosas. Mas específicamente, he visto como algunas organizaciones religiosas hacen mas fuerte el espíritu de una personas, pero

también he visto como otras organizaciones religiosas que han debilitado el espíritu de una persona.
Por lo tanto, cuando yo hablo de educación espiritual, puede o no incluir a la educación religiosa. Cuando yo hablo de educación espiritual, yo hablo no confesionalmente. Cuando la religión se acerca, yo doy mi apoyo a la constitución de los estados unidos de América, que da la libertad de elección en cuanto a la religión se refiere.
La razón por lo que soy tan cuidadoso en este tema es porque fui educado de pequeño que, “Nunca discutiera sobre religión, política, sexo y dinero.” Adicionalmente, estoy de acuerdo con esa frase solo porque estos temas suelen ser muy volátiles y emocionales. No es mi intención de molestar tus propios sentimientos y creencias, sino darte apoyo en tu derecho a tenerlos.

MAS ALLA DE LAS LIMITACIONES HUMANAS

Cuando yo hablo del espíritu de una persona, yo hablo del poder que nos impulsa a rebasar nuestras limitaciones mentales, emocionales y físicas.. limitaciones que con frecuencia definen nuestra condición humana.
Mientras estuve en Vietnam, yo vi hombre jóvenes heridos que sabían que estaban muriendo, aun así ellos continuaban luchando para que otros pudieran vivir. Un compañero de la escuela que combatió tras las líneas enemigas la mayoría del tiempo que estuvo en Vietnam lo decía un poco más preciso al decir, “Estoy vivo hoy día debido a los hombres muertos que se mantenían luchando.” También nos comento, “Dos veces estuve en batallas en donde yo fui el único hombre que salió con vida. Tu vida cambia completamente cuando te das cuenta que tienes vida debido a tus amigos que ofrecieron la suya para tu pudieras vivir.”
En las noches antes de la batalla, me sentaba en la proa del portaaviones en silencio, mientras la olas pasaban abajo. En aquellos largo momentos de silencio, hacia las pases con mi alma. Me daba cuenta que por la mañana enfrentaría a la muerte de nuevo. Fue en uno de esos largos momentos de silencio, que me di cuenta que morir el siguiente día seria la manera más fácil de salir de todo aquello. Me di cuenta que en muchas maneras vivir es mucho más difícil que morir. Una vez que estaba en paz con las posibilidades de morir o de vivir, podía entonces elegir como quería vivir mi vida el día siguiente. En otras palabras, ¿volaría con valor o volaría con miedo? Una vez que hacia mi elección, le pedía a mi espíritu humano que me llevara a través del día siguiente, para volar y pelear con lo mejor de mis habilidades, sin importar que pasara al final del día.

La guerra es un evento horrible. Provoca que las personas hagan cosas horribles a otros seres humanos. Aunque también fue en la guerra en donde vi la mejor de lo mejor de la humanidad. Fue en la guerra en donde tome sentido del poder humano, que esta mucho mas allá que nuestras limitaciones humanas. Mas aun, todos nosotros tenemos ese poder. Yo sé que tu también lo tienes.
Las buenas noticias es que tu no tienes que ir a la guerra para presenciar este poder. Un día mientras veía una competencia de pista de jovencitas y jovencitos con impedimentos físicos, el mismo espíritu humano me toco. Cuando vi a esas jóvenes personas, algunos sin piernas, corriendo con prótesis en lugar de piernas, corriendo con todo su corazón y toda su alma, el espíritu de ellos toco a mi espíritu. Las lagrimas se me vinieron a los ojos cuando vi a una jovencita correr con solo una pierna y una prótesis de aluminio con todo su corazón. Podía ver en su cara el dolor que le producía correr con su prótesis; pero el dolor físico no venció al poder del su espíritu. A pesar de que ello no ganó la carrera, ella se ganó mi corazón. Ella tocó mi espíritu humano y me recordó algo que había olvidado. En aquel momento, me di cuenta que todos aquellos jovencitos corrían por todos nosotros así como también corrían para ellos mismos. También frecuentemente se nos recuerda el espíritu humano en las películas. En la película Corazón Valiente, Mel Gibson lucha al frente de banda de andrajosos granjeros Escoceses, aterrorizado por el poderoso ejercito Británico enfrente de ellos, y rugió desde su alma, “Ellos podrán matar nuestros cuerpos, pero no nos pueden quitar nuestra libertad.” En ese momento, él estaba hablando desde su espíritu humano al de todos ellos. Tocando su espíritu, se sobrepusieron a sus emociones de miedo y duda causadas por la falta de entrenamiento y sus armas inferiores. Él encendió sus espíritus para ir y vencer al más poderoso ejercito del mundo.
He notado que los lideres más exitosos del mercadeo en red han desarrollado la habilidad de hablar al espíritu humano. Tienen la habilidad de tocar la grandeza que hay en lo que vienen tras de ellos, inspirándolos a moverse hacia arriba.. para ir mas allá de las limitaciones humanas, para ir mas allá de sus dudas y miedos. Ese es el poder de una educación que cambia vidas. Mi padre rico seguido me decía, especialmente en momentos cuando yo no tenia ningún dinero, sin confianza en mi mismo y sin respuestas, “Hay tres personas en cada uno de nosotros. Hay una persona rica, una pobre y una de clase media. Es tu labor dar con la que saldrá fuera.” Padre rico también decía, “El mundo de los negocios y de la inversión esta hecho de dos emociones. Estas son avaricia y miedo. La razón por la cual la mayoría de las personas no son ricas no es debido a la avaricia, si no al miedo.

Si tu quieres llegar a ser rico, necesitas sobreponerte a tus miedos y volar.” En mi opinión, la mejor manera de sobreponerse a nuestros miedos es manteniéndonos en contacto con nuestros espíritus y eso es lo que muchas compañías de mercadeo en red hacen.

La palabra educación significa sacar-de-adentro. Uno de los problemas que yo tuve con la educación tradicional fue que esta basada en el miedo, el miedo a fracasar, en lugar del reto de aprender, aprender de los errores. En mi opinión, la educación tradicional esta diseñada para sacar afuera a la persona de clase media que llevamos dentro.. la persona que se siente insegura, que necesita un empleo, un cheque de pago estable, que vive con el miedo a cometer errores, y preocupado por la que sus amigos podrían pensar de ellos si hicieran algo diferente. La razón por la que apoyo a las compañías de mercadeo en red y nombre a este libro, La Escuela de Negocios para las Personas que les Gusta Ayudar a Otras Personas, es ese tipo de educación que encontré en las compañías de mercadeo en red, esa educación que fue diseñada para sacar afuera a la persona rica que llevamos dentro. Yo valoro mucho ese tipo de educación que cambia vidas.

Por cierto, la revista Forbes define a una persona rica como aquella que gana un millón de dólares o más por año. Una persona pobre se define como alguien que gana menos de $25,000 dólares en un año. La pregunta NO es cuanto ganas ahora.. la pregunta es, “Esta tu empleo enseñándote a ganar mas de un millón de dólares al año?” Si no, quizás quieras buscar y encontrar una mejor educación.

EN RESUMEN

Cuando yo perdí mi primer compañía, el negocio de carteras de nylon y velcro para surfistas, mi padre rico me felicito. Él dijo, “Acabas de pagar por una educación de millones de dólares. Estas en el camino de convertirte en una persona muy rica.” También dijo, “La razón por la que la mayoría de las personas nunca encuentran a la persona rica que llevan dentro es porque la persona pobre sigue creyendo que cometer errores es malo.” Para mí, las diferencias entre los valores que se encuentran en la educación tradicional y los valores que se encuentran en una educación que cambia vidas, es la diferencia entre aprender de nuestros errores contra la de ser castigados por nuestros errores, Además al valor que se la da al espíritu humano, un espíritu con poder suficiente como para sobreponerse a cualquier falta de talentos mentales, emocionales o físicos.

EL SIGUIENTE VALOR

Mi padre pobre valoraba la seguridad en su empleo. Mi padre rico valoraba la libertad financiera. En el siguiente capitulo, discutiremos el valor de cambiar a una persona que busca seguridad en su empleo a una persona que busca la libertad financiera. Esto se inicia al cambiar de cuadrantes. En otras palabras, encontraras por que él cambiará de empleos no es un cambio de vida.

CAPITULO 5
VALOR NUMERO TRES: AMIGOS QUE TE JALAN HACIA ARRIBA, Y NO TE EMPUJAN HACIA ABAJO

"¿Que dirán mis amigos?" Es la pregunta o preocupación que he escuchado muchas veces, cuando he asistido a algún seminario educativo de alguna compañía de mercadeo en red. "Ellos pensaran que estoy loco" es otro de los comentarios que se escuchan muy seguido.
Para muchas personas, a pesar de que la oportunidad de negocios les hace sentido y quieren hacer cambios financieros en su vida, una de los más grandes obstáculos es lo que sus amigos y familiares van a pensar si ellos inician un negocio de mercadeo en redes.
Una noche, había una madre soltera que estaba al frente de un grupo de cerca de treinta personas que vinieron a escuchar sobre la oportunidad de negocios que ella había encontrado en el mercadeo en red. La madre soltera le estuvo diciendo a todos de cómo su esposo la abandonó, dejándola sola con la labor de criar a cuatro niños por sí misma. En lugar de ir a la asistencia social del gobierno, esta valiente y joven madre le platicó al grupo de cómo ella inició un negocio de mercadeo en red y estaba ahora ganando mas de $60,000 dólares al año a medio tiempo, criando a sus hijos a tiempo completo. Ella le dijo al grupo que el negocio le había dado a ella su seguridad, esperanza, control de su vida y más importante aun tiempo para sus hijos. En el cierre ella les dijo, "Encima de todo eso, en 10 años mas seré millonaria por que el negocio continuara creciendo. No hubiera podido hacer eso si me hubiera quedado en mi antiguo empleo. No hubiera podido hacer esto sin el apoyo de las personas en este negocio."
Para ella, el dinero no fue lo más importante. Para ello, el negocio le había dado su vida de regreso. Ella podía soñar de nuevo, después de muchos años si tener ningún sueño. En la parte de preguntas y respuestas ella dijo, "Yo puedo darles educación universitaria a mis hijos, y ellos no se necesitaran preocupar por mí cuando este vieja. No seré una carga para ellos. Eso en verdad me hace sentir aliviada. Eso me proporciona paz mental."

Cuando la noche se termino, le agradecí a la persona que estaba en el negocio y que me había invitado a la reunión. Caminando hacia la puerta, un joven ejecutivo de negocios, que también había sido un invitado a la presentación, me pregunto, “¿Qué piensas al respecto?”
“Pienso que fue una excelente presentación,” le conteste.
“Si así fue. Pero suena demasiado bueno para ser cierto, “ dijo mientras buscaba sus llaves en su portafolio.
“¿Porque no inviertes un poco mas de tu tiempo para saber si es cierto o no?” Le sugerí. “Podría ser justamente lo que estas buscando para ti.”
“No, no puedo hacer eso. ¿Sabes que pensarían mis amigos de la oficina si les dijera que estoy iniciando un negocio de mercadeo en red? Podrían reírse mucho de mí. Tu sabes como esos tipos.”
Asintiendo, sonreí y le dije, “Si, yo se como son esos tipos.” Se subió en su auto, yo me subí en el mío, y manejamos rumbo a la noche.

EL TRABAJO MAS PESADO DE TODOS

En 1976, mi cartera de nylon y velcro para surfistas se lanzó al mercado. Dos amigos y yo iniciamos de cero, a medio tiempo, mientras trabajábamos a tiempo completo en Xerox. Yo sabia que no podría estar con Xerox por mucho tiempo mas, debido a que el negocio de las carteras de surfista estaba despegando y cada vez mas y más tiempo estaba siendo requerido por el negocio. Puedo todavía recordar diciéndole a algunas personas de la oficina que pronto tendría que dejar me empleo en Xerox y manejar el negocio de las carteras para surfistas a tiempo completo.
“¡Estas Loco!” Dijo uno de los más antiguos vendedores. “Estas yendo directo al fracaso.” “¿Tu sabes a cuantas personas les gustaría trabajar para Xerox?”, Dijo otro vendedor. “Tienes un excelente empleo, beneficios, buena paga y muchas oportunidades de promoción. Si mantienes tu nariz limpia, algún día llegaras a ser el gerente de ventas. ¿Porque te quieres arriesgar a perder este excelente empleo?” “Estarás de regreso pronto,” dijo otro vendedor. “He visto incontables personas como tu. Persona que pensaban que eran unos tiros. Dejaron la compañía, fracasaron y regresaron con la cola entre las patas.. si todavía les quedaba alguna cola.”

El grupo de seis vendedores y dos vendedoras se echaron a reír con aquel comentario y luego se pusieron a hablar de la nueva copiadora que se lanzaría al mercado, y luego comentaron sobre cual equipo ganaría el juego de béisbol de esa noche. Me di

cuenta que le había platicado a las personas incorrectas mi plan de negocios y mis sueños. Me di cuenta que estaba hablando con personas que me podían empujar hacia abajo en lugar de jalarme hacia arriba.
Años después, después de aquella reunión de mercadeo en red en donde aquel joven me dijo, “No, no puedo hacer eso. Tu sabes lo que mis compañeros de la oficina podrían pensar si les digo que estoy iniciando un negocio de mercadeo en red. Ellos se reirían de mí. Tu conoces como son esos tipos.” Yo sabia exactamente de lo que me estaba hablando.
Para mí, la parte mas dura de dejar un empleo seguro e iniciar un negocio fue luchar con lo que mis amigos, mi familia y mis compañeros de trabajo pudieran decir o pensar. Para mí, esa fue la labor más difícil de todas.

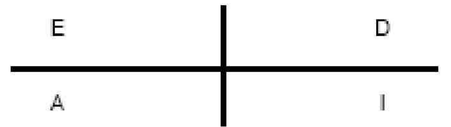
UN CAMBIO DE CUADRANTES, NO UN CAMBIO DE EMPLEO

¿Cuantas veces has escuchado a algunas personas decir lo siguiente?

“Me gustaría renunciar a mi trabajo”
“Estoy cansado de ir de trabajo en trabajo”
“Me gustaría ganar mas dinero, pero no me puedo permitir renunciar e iniciar en nueva compañía, no quiero volver a la escuela para aprender una nueva profesión” “Cada vez que recibo un aumento, casi todo se va en impuestos” “Estoy trabajando duro, pero los únicos que se están haciendo ricos son mis patrones” “Estoy trabajando duro, pero no estoy saliendo adelante financieramente. Tengo que empezar a pensar en el retiro”
“Tengo miedo a que la tecnología o que los trabajadores más jóvenes hagan que me convierta en obsoleto”
“No me puedo mantener trabajando así de duro, ya estoy viejo para esto” “Fui a la escuela para ser dentista, pero ya no quiero ser dentista por mas tiempo” “Solo quiero hacer algo diferente y conocer personas nuevas. Estoy cansado de desperdiciar mi tiempo, andando por ahí con personas que NO tienen mucha ambición y que NO están yendo para ningún lado. Estoy cansado de pasar mi tiempo con personas que sino trabajan lo suficientemente duro.. para que no los despidan de su empleo, y también estoy cansado de trabajar para una compañía que paga solo lo suficiente.. para que no renunciemos”
Son comentarios que frecuentemente hacen las personas que están ATRAPADOS en solo uno de los cuadrantes del flujo del dinero. Desafortunadamente, en lugar de cambiar de cuadrantes, ellos solo cambian de empleo.

¿QUE ES UN CUADRANTE DEL FLUJO DEL DINERO?

Mi segundo libro de la serie Padre Rico, Padre Pobre es "El Cuadrante del Flujo del Dinero". Muchas personas dicen que es el libro más importante de todos, especialmente para las personas listas para hacer un cambio en sus vidas.. un cambio mucho más grande que solo ir de empleo en empleo. El siguiente diagrama es el cuadrante del flujo del dinero de mi padre rico:



La E significa "Empleado"
La A significa "Auto-Empleo" o "Dueño de un Negocio Pequeño"
La D significa "Dueño de Negocio"
La I significa "Inversionista"

¿CÓMO SABER EN QUE CUADRANTE SE ENCUENTRA UNO?

La manera de saber en que cuadrante te encuentras, es simplemente reconocer desde que cuadrante fluye en dinero. Por ejemplo, si tu recibes tu dinero de un empleo y recibes regularmente un cheque regular de paga de una compañía de la cual NO eres dueño, entonces el dinero fluye desde el cuadrante E. Si recibes la mayoría de tu dinero de tus inversiones, entonces eres un inversionista, una persona del cuadrante I. Si eres un dueño de un negocio pequeño, un especialista como un doctor o abogado, una comisionista como un agente de bienes raíces, entonces probablemente estas en el cuadrante A. Adicionalmente, si eres dueño de un negocio grande, una compañía o negocio que emplea a mas de 500 personas, entonces estas en el cuadrante D.

DIFERENTES CUADRANTES, DIFERENTES VALORES

Hace muchos años, mi padre rico me explico que los diferentes cuadrantes tienen diferentes valores. Por ejemplo, aunque una persona en el cuadrante E puede ser la persona del aseo o el presidente de la compañía, ellos están unidos por el mismo juego de valores básicos. Una persona en el cuadrante E, sin importar que puesto tenga, frecuentemente dice o piensa en palabras como, "Estoy buscando un empleo seguro con beneficios." O, "¿Cuando obtenemos por el tiempo extra?" O, "¿Cuantos días festivos pagados tenemos?" En otras palabras, la SEGURIDAD es un valor base Muy Importante para alguien en el cuadrante E.

VALORES DEL CUADRANTE A

Para las personas en el cuadrante A, el valor base es INDEPENDENCIA. Ellos quieren su libertad y hacer lo que quieran hacer. Cuando una persona dice, “Voy a renunciar a mi empleo y seguir por mi cuenta.” Estas personas solo se están moviendo del cuadrante E al cuadrante A.
Las personas que se encuentran en el cuadrante A son dueños de negocios pequeños, negocios familiares, especialistas y consultores. Por ejemplo, tengo un amigo que instala pantallas gigantes de televisión, sistemas telefónicos y de seguridad para las casas de las personas ricas. Tiene un equipo de tres personas y esta feliz de ser el jefe de solo tres personas. Él es una persona dura y trabajadora del cuadrante A. Las personas comisionistas como los agentes de seguros o bienes raíces están en el cuadrante A. El cuadrante A también esta lleno con profesionistas como doctores, abogados y contadores que no pertenecen a una gran firma medica, legal o contable. La manera de identificar a una persona del cuadrante A es de nuevo debido a sus palabras. Una persona del cuadrante A regularmente dice, “Si quieres que algo se haga bien, hazlo tu mismo.” O, “Yo tengo los mejores productos” Si tuvieran una canción propia se llamaría, “Nadie lo hace mejor.” En la esencia de la A, atrás de la fachada de la independencia, se encuentra comúnmente una falta de confianza en las otras personas.. confianza de que alguien lo pueda hacer mejor que ellos. La manera como un A obtiene su dinero es normalmente por comisiones o por la cantidad de tiempo que pasa en su trabajo. Por ejemplo, un A se encontrara diciendo palabras como, “Mi comisión es del 6% del precio total de compra.” O, “Yo cobro $100 por una hora.” O, “Mi tarifa es de un 10% sobre el costo.” La persona del cuadrante A es el John Wayne de los negocios. Puedes oírlos decir, “Lo voy a hacer a mi manera.”

VALORES DEL CUADRANTE D

Las personas que inician de la nada y que construyen enormes negocios del cuadrante D son normalmente personas que tienen una misión de vida poderosa, valoran un gran equipo, un equipo de trabajo eficiente, y les gusta trabajar y servir con tantas personas como les sea posible. Al principio de este libro, mencione a Thomas Edison, fundador de la General Electric, a Henry Ford, fundador de la compañía Ford Motor, y a Bill Gates, fundador de Microsoft.
Mientras una persona del cuadrante A desea ser el mejor en su campo de acción, una persona del cuadrante D a menudo esta buscando personas que sean los mejores en su campo de acción, para unirlos a su equipo. En el ejemplo previo de Henry Ford, Ford se rodeaba a sí mismo por personas más listas que él. Una persona de negocios del cuadrante A es normalmente la

persona mas lista de un equipo pequeño, por ejemplo un doctor o un consultor.
Cuando recibe su paga, una persona verdadera del cuadrante D puede dejar su negocio y seguir recibiendo su dinero. En la mayoría de los casos, si una persona del cuadrante A deja de trabajar, el ingreso también se detiene. Por lo tanto, una pregunta que quizás quieras hacerte a ti mismo sea, "¿Si yo dejara de trabajar ahora cuanto ingreso seguiría recibiendo?" Si tu ingreso de detiene en seis meses o menos, es posible que te encuentres en algunos de los cuadrantes E o A. Una persona en los cuadrantes D o I pueden dejar de trabajar por años y el dinero seguirá llegando.

VALORES DEL CUADRANTE I
El valor de cuadrante I es la libertad financiera. El inversionista adora la idea de que su dinero trabaje para ellos en lugar de ellos trabajar por el dinero.
Los inversionistas invierten en muchas cosas. Pudieran invertir en monedas de oro, bienes raíces, negocios, o activos en papel como son las acciones, bonos y fondos mutuos. Si tu ingreso viene de un plan de retiro del gobierno o de la compañía, en lugar de tu propio conocimiento de inversiones, entonces es ingreso del cuadrante E. En otras palabras, tu patrón o el negocio seguirá pagando estas cuentas por tus años de servicio.
Las palabras que a un inversionista oirás decir son, "Estoy recibiendo el 20% de retorno
por mis activos." O, "Muéstrame los estados financieros de la compañía." O, "Cuanto mantenimiento diferido tiene la propiedad."

DIFERENTES QUADRANTES, DIFERENTES INVERSIONISTAS

En el mundo de hoy, todos necesitamos ser inversionistas. Sin embargo, nuestro sistema escolar NO nos enseña mucho para ser inversionistas. Esta bien, conozco a algunas escuelas que enseñan a seleccionar acciones, pero para mí eso no es invertir. Para mí seleccionar acciones es apostar, no invertir. Hace muchos años, mi padre rico me señalo que la mayoría de los empleados invierten en fondos mutuos o ahorros. El también me dijo, "Las doctores normalmente son los peores inversionistas." También dijo, "Solo por que seas exitoso en uno de los cuadrantes, como son los cuadrantes E, A o D no significa que serás exitoso en el cuadrante I.
Padre rico también me señalo que los diferentes cuadrantes invierten de manera distinta. Por ejemplo, una persona en el cuadrante A podría ser escuchado decir, "No invierto en bienes raíces por que no me gusta arreglar excusados." Una persona en

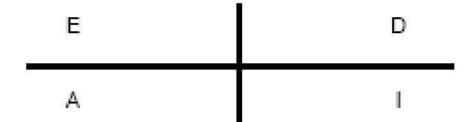
el cuadrante D se expresaría al mismo reto de inversión diciendo, “Quiero contratar a una compañía de administración de mis propiedades para que arregle los excusados en la noche.” En otras palabras, un inversionista del cuadrante A pensara que él tiene que hacer el mantenimiento de la propiedad por si mismos y un inversionista del cuadrante D contratara a otra compañía para que haga el mantenimiento para ellos. Diferentes personas, diferentes maneras de pensar, diferentes cuadrantes, diferentes valores.
Si te gustase conocer mas sobre las diferentes personas que son atraídas a los diferentes cuadrantes, quizás deberías leer el libro numero dos de la serie Padre Rico, “El cuadrante del flujo del dinero de Padre Rico,” para mejor exactitud. Como dije antes, muchas personas dicen que “El Cuadrante del flujo del dinero” es el más importante de los libros para las personas que están listas para hacer cambios en sus vidas.

UN NEGOCIO DE MERCADEO EN RED, ES UN NEGOCIO DEL CUADRANTE “D”

Un negocio de mercadeo en red es para las personas que quieren entrar al mundo del cuadrante D. ¿Porque es un negocio del cuadrante D? La respuesta es, por que el sistema de negocio de mercadeo en red esta diseñado para expandirse para bien encima de las 500 personas. También, el ingreso potencial de un negocio de mercadeo en red, es en teoría, ilimitado, mientras que el ingreso potencial en los cuadrantes E y A está casi siempre limitados, limitados a que tanto puedes producir tu como individuo. En un negocio de mercadeo en red, puedes ganar tanto como tu red pueda ganar. Si construyes una gran red, puedes ganar cantidades masivas de dinero. Después de construir un gran negocio de mercadeo en red, el siguiente paso es moverte del cuadrante D al cuadrante I. Por lo menos eso fue lo que mi padre rico me recomendó que hiciera, y finalmente eso es lo que hice. Mis compañeros de trabajo, los vendedores de Xerox que se burlaban de que yo renunciaría para iniciar mi propio negocio, siguen siendo vendedores hoy día. Nunca cambiaron su manera de pensar, sus valores esenciales, y por lo tanto nunca cambiaron de cuadrante. Ahora sé que algunos de ellos están preocupados de perder su trabajo y algunos de ellos no tienen suficiente dinero para su retiro. En otras palabras, pasaron demasiado tiempo en los cuadrantes E y A.

¿QUE QUIERES SER CUANDO SEAS GRANDE?

Cuando era solo un niño, mi padre pobre decía seguido, “Ve a la escuela y saca buenas calificaciones, para que puedas obtener un empleo seguro.” Él me estaba programando para el cuadrante E.
Mi madre con frecuencia decía, “Si quieres ser rico, debes llegar a ser doctor o abogado. De esa manera siempre tendrás una profesión para respaldarte.” Ella me estaba programando para el cuadrante A.
Mi padre rico decía, “Si quieres ser rico.. deberás preocuparte por tu propio negocio.” Padre rico me recomendaba llegar a ser un dueño de negocio y un inversionista. Cuando regrese de Vietnam, tuve que hacer un alto para decidir a cual de los dos padres debería de escuchar.



Observando el cuadrante del flujo del dinero, tuve que preguntarme a mí mismo la siguiente pregunta, “¿En cual de los cuadrantes tengo mas oportunidad de tener éxito financiero?” Sabiendo que yo no quería ser empleado toda mi vida, ni tampoco quería ir a la escuela para llegar a ser doctor o abogado en el cuadrante A, sabia que la mejor oportunidad para mí estaba en los cuadrantes D e I. Sabían que los cuadrantes D e I eran los mejores simplemente por que yo quería ser multimillonario y NO quería recibir ordenes ni trabajar duro toda mi vida para poder ganar esos millones de dólares. Hoy día he ganado millones de dólares sin necesidad de ir a un empleo o trabajar duro y más duro. He trabajado menos y ganado mas por que he usado el poder de las redes.
Ahora es TU TURNO de dar un vistazo a los cuadrantes. Para que quizás quieras hacerte la siguiente pregunta a ti mismo, “¿Cual cuadrante o cuadrantes son mejores para mí?” Una de las razones por la que la mayoría de las personas fallan en tener éxito en sus vidas es por que ellas nunca cambiaron de cuadrante.. la mayoría de las personas cambian, pero de empleo. Esto es lo que escuchas de las personas que van de empleo en empleo, “He encontrado el empleo perfecto.” Aun si ellos encuentran el empleo perfecto, no han cambiado mucho por que no han cambiado de cuadrante.

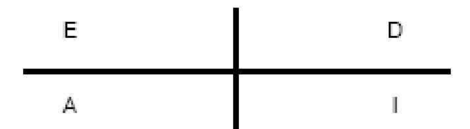
UN CAMBIO DE CUADRANTE SIGNIFICA, UN CAMBIO DE VALORES Y AMIGOS

Una de las ventajas del negocio de mercadeo en red es que ese negocio esta lleno de personas nuevas, algunos de ellos se convertirán en tus nuevos mejores amigos. Para mí la parte mas dura de dejar Xerox fue que la mayoría de mis amigos y familiares estaban en el cuadrante E. Ellos tenían diferentes valores que los que yo tenia. Ellos valoraban la seguridad y el cheque de paga estable, mientras que yo valoraba la libertad y la independencia financiera. Si tú estas considerando hacer un cambio de cuadrantes y estas considerando el negocio de mercadeo en red, tienes una tremenda ventaja sobre mí. Al menos un negocio de mercadeo en red te proporciona un gran grupo de personas que piensan como tu, personas con los mismos valores, los valores del cuadrante D; y que te ayudaran mientras haces la transición. Todo lo que yo tuve fue a mi padre rico y a su hijo para animarme. Todos pensaron que yo estaba loco, y quizás lo estaba. De cualquier manera, quedarme en la corporación Xerox solo por que necesitaba seguridad y un cheque de paga estable no fue suficiente razón para mí para quedarme. Los amigos que deje atrás en Xerox siguen siendo grandes amigos. Ellos serán siempre grandes amigos por que estuvieron presentes en la fase de transición de mi vida. Como sea, para mí, ese fue el momento de moverme. Si es momento de que tu te muevas y el cuadrante D te esta llamando, quizás deberías de unirte a un negocio de mercadeo en red e iniciar a conocer nuevos amigos.

¿EN QUE CUADRANTE SE ENCUENTRAN TUS AMIGOS?

Hoy día, tengo amigos en todos los cuadrantes. Pero mis principales amigos están en los cuadrantes D e I. Uno de los desafíos para comunicarme con las personas, es que estoy siempre consciente de sus valores y sus cuadrantes. He notado que cuando hablo sobre negocios o invertir a una persona del cuadrante E, ellos no me comprenden totalmente o lo que digo les atemoriza. Por ejemplo, si yo le digo a alguien en el cuadrante E, "Me encanta iniciar mi propio negocio." Ellos podrían contestar, "¿No es eso riesgoso?" El punto que estoy tratando de tocar es que todos hablamos desde nuestros valores más profundos. Lo que es emocionante para mí es atemorizante para alguien mas. Así que en lugar de asustar a las personas en los cuadrantes E o A, mejor les platico sobre el clima, los deportes o lo que esta en la televisión.

Muchas personas que ya están en un negocio de mercadeo en red usan mi "cuadrante del flujo del dinero de padre rico" como una manera de explicar su negocio. Ellos dibujaran el cuadrante como esta enseguida.



Entonces quizás explicaran las diferencias de los valores esenciales, a una persona que estuviera interesada en iniciar su negocio de mercadeo en red. Muchos de ellos nos han reportado que al usar este diagrama, el dueño potencial del nuevo negocio se encuentra más confortable y más comprensivo. La nueva persona tiene la oportunidad de hacer cambios en sus valores esenciales y de entrar a la escuela de negocios para aprende a como ser un dueño de negocio en lugar de solo ser un empleado. Aunque no todas las personas iniciaran un negocio, muchas personas agradecerán que hayas usado el diagrama, señalando los diferentes valores de cada cuadrante, y ofreciéndoles a ellos tiempo para que revisen su mente, en lugar de hacerles una alta presión de ventas para que inicien su negocio. Si te tomas el tiempo de revisar los cuadrantes y sopesar los pros y los contras, estoy seguro que te darás cuenta que hacer un cambio de un cuadrante a otro es mas que solo un cambio de manera de pensar.. es en realidad un cambio de valores esenciales y este cambio de valores a menudo toma tiempo.

"CAMBIAR DE UN CUADRANTE A OTRO ES UN CAMBIO DE VALORES ESENCIALES"

Una de las razones por la que yo creo que un negocio de mercadeo en red es difícil de explicar, es simplemente por que hay muy pocas personas que son exitosas en el cuadrante D. La mayoría de las personas, debido a los valores que aprendieron en sus escuelas y familias, están ya sea en el cuadrante E o A. De hecho, yo estimo que el 80% de la población esta en los cuadrantes E o A. Yo diría que el 15% esta en el cuadrante I y menos del 5% de la población esta genuinamente en el cuadrante D. En otras palabras, hay muy pocos Thomas Edison o Bill Gates paseando por el mundo. Muchos famosos Directores Generales están en el cuadrante E, no en el cuadrante D como se podría pensar. Por ejemplo, el famoso Jack Welch, Director General fundador de General Electric, sigue siendo un empleado de GE. Admitiendo que es un gran líder, pero el dueño del negocio, el fundador de GE, fue un chico que abandono la escuela llamado Thomas Edison. Edison tuvo la visión y el impulso de iniciar algo de la nada y convertirlo en un negocio gigantesco.

Repitiendo lo que acabo de decir, muy pocas personas se encuentran actualmente como verdaderos lideres del cuadrante D. Por esto, cuando las personas escuchan sobre una oportunidad de negocios de un líder del negocio del mercadeo en red, a menudo NO tienen la menor idea del tamaño de la oportunidad que están revisando. Siendo E's o A's por toda su vida no se han dado el lujo de pensar así de grande, por esto muchos fallan en ver el verdadero tamaño de la oportunidad que les esta siendo ofrecida. A temprana edad, tuve la suficiente fortuna de tener a mi padre rico para expandir mi mente al poder de un negocio del cuadrante D. Es por eso que yo solo tuve empleo por solo 4 años de mi vida. Yo no tenia planes de ser un E o un A para cuando fuera grande. Yo sabia que me gustaría vivir en los cuadrantes D e I.

Si tu decides iniciar un negocio de mercadeo en red y estas platicando con un amigo, tomate el tiempo de explicar el diagrama de los cuadrantes y el por que tu hiciste tu propio cambio de cuadrantes. Si te tomas el tiempo de explicarles a ellos los cuadrantes, podrán estar mucho más receptivos si ti solo sueltas la siguiente frase, "Estoy iniciando un negocio de tiempo parcial con una compañía de mercadeo en red." Como dije antes, la razón por la cual el negocio es a menudo difícil de explicar es que muy pocas personas conocen a alguien en el cuadrante D. Casi toda las personas alrededor de ellos están en los cuadrantes E o A, como sus amigos y familiares. Así que ten paciencia y utiliza los cuadrantes para explicar tu nueva perspectiva de vida. Adicionalmente, quien lo sabe, si eres lo suficientemente paciente y haces un buen trabajo explicando los cambios por los que estas pasando, quizás ellos se unan a ti en tu viaje. Déjales saber que este viaje es un proceso, NO es un esquema de hacerse-rico-rapido, y este viaje podría tomar años. Si estas haciéndolo en serio, te recomiendo un plan de 5 años.

PLAN DE 5 AÑOS

Muy a menudo me preguntan, "¿Porque un plan de 5 años?" Mis razones son las siguientes.

RAZÓN # 1: Le tomo años a McDonalds para ser construido. Le tomo años a Walt-Mart para ser construido. Pasaron muchos años antes de que Sony se convirtiera en un gigante del entretenimiento. En otras palabras, toma años para construir grandes compañías y grandes lideres de negocio. La mayoría de las personas NO piensan en términos de años. La mayoría de las personas piensan en términos de gratificación inmediata y de hacerse ricos rápido. Es por eso que hay muy pocas personas en el cuadrante D. La mayoría de las personas quieren dinero, pero no están dispuestas a invertir su tiempo.

Como comente antes, el aprender es un proceso físico.. y el aprendizaje física algunas veces es mas tardado que el aprendizaje solo mental. Por ejemplo, tu podrías decidir aprender a andar en bicicleta, pero el proceso de aprendizaje físico puede ser mas largo que la decisión mental de aprender a andar en bicicleta. Las buenas noticias es que una vez que aprendes físicamente, generalmente aprendes algo para siempre. RAZÓN # 2: Por otro lado, en desaprender es también un proceso físico. Hay una frase que dice, “No puedes enseñarle nuevos trucos a un perro viejo.” Afortunadamente nosotros somos humanos y no perros. Pero hay algo de verdad en la idea de que entre mas viejo se haga uno, es algunas veces más difícil de desaprender algo que nos tomo años para aprender. Una de las razones de que muchas personas se sienten más confortables en los cuadrantes E o A es por que se sienten mas seguros ahí.. después de todo, ellos han pasado años aprendiendo a estar ahí. Así que, muchas personas regresan por que es confortable, a pesar de eso el confort NO es bueno para ellos al final del día.

Tomate el tiempo para aprender, así como también desaprender lo que sea necesario. Para algunas personas, la parte más difícil de cambiar del lado izquierdo al lado derecho del cuadrante, es el desaprender el punto de vista de los cuadrantes E o A. Una vez que has desaprendido lo que habías aprendido, estoy seguro que el cambio será mucho más rápido y sencillo. RAZÓN # 3: Todas las orugas hacen un capullo antes de convertirse en mariposas. Las escuela de vuelo fue mi capullo. Yo entre a la escuela de vuelo como un graduado de la universidad y cuando salí de la escuela de vuelo ya era un piloto listo para ir a Vietnam. Si hubiera ido a una escuela civil de vuelo, dudo mucho que hubiera estado listo para una guerra, aunque fuera un piloto. Lo que aprendimos como pilotos militares, es diferente que lo que los pilotos civiles aprenden. Las habilidades son diferentes, la intensidad del entrenamiento es diferente, y la realidad de estar yendo a una guerra al final del entrenamiento hacen las cosas distintas.

Me tomo cerca de 2 años pasar a través de la escuela básica de vuelo en Florida. Yo recibí mis alas, lo que significaba que ya era un piloto, y entonces fui transferido a la escuela avanzada de vuelo en Campo Pendleton, California. Ahí fuimos entrenados mas a pelear que a volar. No te aburriré con los detalles, pero en Campo Pendleton, el entrenamiento escalo en intensidad. Después de terminar con la escuela de vuelo y que nos convertimos en pilotos, tuvimos un año para prepararnos para ir a Vietnam. Para prepáranos volamos constantemente, volando en condiciones que nos probaban a nosotros de forma mental,

emocional, física y espiritual.. de nuevo los cuatro puntos de la pirámide del aprendizaje.
Después de 8 meses dentro del programa en Campo Pendleton, algo cambio dentro de mí. Durante un entrenamiento de vuelo, finalmente me convertí en un piloto que estaba listo para ir a la guerra. Hasta ese punto, yo estaba volando mental, emocional, y físicamente. Algunas personas lo llaman “Vuelo Mecánico.” En esa misión de entrenamiento, Yo cambie espiritualmente. La misión fue tan intensa y espantosa que de repente, todas mis dudas y miedos fueron forzadas a salir de mí, y mi espíritu humano tomo el control. El Volar ya formaba parte de mí. Me sentí en paz y en casa dentro del avión de combate. El avión de combate fue parte de mí. Yo estuve listo para ir a Vietnam. No fue que yo no tuviera miedo.. por lo que hice. El mismo miedo sobre ir a la guerra estaba todavía ahí. El mismo miedo de morir, o aun mayor, convertirme en un discapacitado seguía ahí. La diferencia se basaba en que ahora yo estaba listo para ir a la guerra ya. La confianza en mi mismo fue mayor a mis miedos. Adicionalmente, este mismo tipo de educación que cambia vidas se encuentre en muchos de los negocios de mercadeo en red. Mi proceso de llegar a ser un hombre de negocios y un inversionista ha seguido en mucho el mismo el mismo camino de cuando me convertí en un piloto listo para ir a la batalla. Me tomo fracasar dos veces en los negocios hasta que de repente encontré mi espíritu.. un espíritu que es llamado “Espíritu Empresarial.” Es este espíritu el que me mantiene en los lados D e I del cuadrante, sin importar que tan dura se pongan las cosas. Me mantengo en los lados D e I del cuadrante en lugar de deslizarme cómodamente a la seguridad y el confort de los lados E y A. Puedo decir que me tomo 15 años para ganar confianza y sentirme confortable en el cuadrante D.

TAMBIÉN USO EL PLAN DE 5 AÑOS

Cuando decido aprender algo nuevo, por ejemplo, invertir en bienes raíces, me permito a mí mismo usar 5 años para aprender ese nuevo proceso. Cuando quise aprender a como invertir en acciones, de nuevo me di a mí mismo 5 años para aprender ese proceso. Muchas personas invierten una vez, pierden algo de dinero, y después renuncian. Renuncian antes de su primer error, que es por eso que fracasan en aprender. Mi padre rico decía, “Un verdadero ganador sabe que perder es parte del proceso de ganar. Solo los perdedores piensan que los ganadores nunca pierden. Un perdedor es alguien que sueña con ganar y hace todo lo posible por evitar cometer errores.”

Hoy día, me sigo dando 5 años a mí mismo para cometer tantos errores como sea posible. Hago esto por que yo sé que entre mas errores cometan y aprenda de ellos.. seré mucho más listo después de esos 5 años. Si no cometiera ningún error en 5 años, entonces NO seria mas listo que 5 años atrás. Solo seré 5 años más viejo.

MI VIAJE EN LOS CUADRANTES D e I, NO HA TERMINADO

Personalmente, he estado en el viaje por años y falta todavía mucho por aprender. Probablemente estaré en este viaje por el resto de mi vida. La buena noticia es que entre mas aprenda, mas estaré ganando y menos tendré que trabajar. Si tu y tus amigos tienen la idea de que pueden iniciar un negocio de mercadeo en red y esperan iniciar ganando dinero de inmediato, entonces ustedes siguen pensando como una persona de los cuadrantes E o A. Las personas en los cuadrantes E o A son los que normalmente son atrapados por los esquemas de hacerse-rico rapido y por las estafas de la vida. Si estas en serio para iniciar tu viaje, te recomiendo que te comprometas un mínimo de 5 años para aprender, crecer, cambiar tus valores esenciales y conocer nuevos amigos. Para mí, esos cambios son más importantes que uno pocos dólares extras.

EN RESUMEN

En resumen, las ventajas de un negocio de mercadeo en red es no solo por que el negocio ofrece una gran educación de negocios, este negocio a menudo también ofrece un completamente nuevo mundo de amigos, amigos que te acompañaran en la misma dirección y que comparten los mismos valores esenciales contigo. Adicionalmente, para mí, esa clase de amistades no tienen precio. Yo sé que no hubiera podido hacer este viaje sin no hubiera conocido algunos buenos amigos a lo largo del camino.

P.D. Si tu deseas usar los Cuadrantes del Flujo del Dinero en tus explicaciones, Yo agradecería mucho si le dieras el crédito a mi padre rico en lugar de solo dar la explicación de los cuatro diferentes tipo de personas que se encuentran en el mundo del dinero, de los negocios y de la vida. Hace ya muchos años, los cuadrantes de mi padre rico me mostraron el camino a un mundo que mi padre pobre no sabia que existiera. Espero que el cuadrante haga lo mismo contigo.

¿EN QUE CUADRANTE ESTAS TU, TUS AMIGOS Y TU FAMILIA?

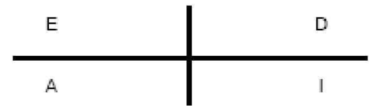
Antes de moverte al siguiente capitulo, quizás quieras tomarte un momento para evaluar la situación de las personas mas allegadas a ti y sus cuadrantes.

PERSONA CUADRANTE (E, A, D, o I)

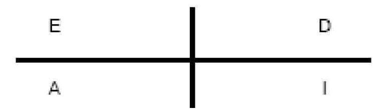
- Padre:
- Madre:
- Esposa (Esposo):
- Hermanos (Lista Nombres) :
  -
  -
  -
- Hermanas (Lista Nombres) :
  -
  -
  -
- Amigos (Lista Nombres) :
  -
  -
  -
  -
  -
  -
  -

¿En que cuadrante te encuentras hoy día y en que cuadrante(s) quisieras estar el día de mañana?

TU CUADRANTE HOY DIA:



TU CUADRANTE EL día DE MAÑANA :



¿Cuál es tu plan para cambiar de cuadrante?.. ¿Cómo planeas conseguir la educación, experiencia y cambiar tus valores esenciales?

EL SIGUIENTE VALOR

El siguiente capitulo contiene el valor de construir una red de amigos que se convierten en dueños de negocios.

CAPITULO 6
VALOR NUMERO CUATRO: ¿CUÁL ES EL VALOR DE UNA RED?

En 1974, cuando trabajaba para la corporación Xerox en Hawaii, estuve teniendo un tiempo difícil al vender un producto que se conocía como “Tele-Copiadora Xerox.” Estuve teniendo estos problemas para vender la Tele-Copiadora por que era un producto nuevo. No solo era un producto relativamente nuevo sino que una pregunta relativamente común era, “Bueno, pero ¿quien tiene una de estas?” En otras palabras, el tener una Tele-Copiadora no tenía valor si alguien mas no tenía una Tele-Copiadora.. una red de tele-copiadoras. Hoy día la mayoría de las personas nunca han escuchado de la tele-copiadora, pero la mayoría de las personas han escuchado hablar de las maquinas de fax.
Como cada vez mas y más personas empezaron a tener y usar estas nuevas maquinas de fax, el valor de la tele-copiadora se fue para arriba rápidamente.. y las ventas empezaron a ser más fáciles. Pase 4 años luchando para vender esas maquinas, invirtiendo montones de tiempo para explicar lo que estas maquinas eran y lo como un negocio podía darles uso. Hoy día cada negocio y muchas casas tienen una. Hoy en lugar de pasar horas explicando los beneficios de la telecopiadora, las personas solo escogen el modelo que quieren. Se necesita muy pocas explicaciones, excepto para explicar el uso del equipo. El punto de foco es que el valor de la telecopiadora, de la maquina de fax, se fue para arriba una vez que empezó a ser una red. Por esto este capitulo trata sobre el valor o el poder de las redes.

LA LEY DE METCALF
Robert Metcalf es una de las personas que tiene el crédito de crear el protocolo Ethernet. Mas recientemente él creó una compañía de tecnología llamada corporación 3M. También tiene el crédito por definir la Ley de Metcalf, que dice:

El Valor Económico de una Red = (Numero de Usuarios)2
Exponiendo la Ley de Metcalf en términos más simples: Si solo existiera un aparato de teléfono, ese solo teléfono en realidad no tiene un valor económico. Al momento que haya dos aparatos telefónicos, de acuerdo con la Ley de Metcalf, el valor económico de la red esta ahora elevado al cuadrado. El valor económico de una red puede ir desde cero a dos (elevado al cuadrado) o a cuatro. Al agregar un tercer aparato telefónico el valor económico de la red es ahora nueve. En otras palabras, el valor económico de una red crece exponencialmente, no aritméticamente.

“EL VALOR ECONOMICO DE UNA RED CRECE EXPONENCIALMENTE, NO ARITMETICAMENTE”

EL HOMBRE DE NEGOCIOS AL ESTILO DE JOHN WAYNE

En los tiempos de la generación de mi padre, John Wayne fue un modelo para el éxito. John Wayne retrataba al individuo duro que no necesitaba a nadie mas para hacer que el trabajo se hiciera. La forma de trabajo estilo John Wayne trata a la mujer con el estereotipo de relación tipo “Yo Tarzan.. Tu Jane.” Los programas de televisión de esa época mostraba a los esposos saliendo a trabajar, mientras la esposa esperaba en casa, siendo una esposa trabajadora, cocinando y limpiando hasta que el “caballero en su brillante armadura” - su esposo - llegaba a casa con el cheque de paga.
Mientras que muchas cosas han cambiado desde aquellas películas y programas de televisión de los años 50s, muchos ideas de negocios antiguas de aquella era aun existen. Hoy día, continuo escuchando a las personas decir, “Voy a hacer un negocio, y lo voy a hacer a mi manera.” Para mí, la idea de “hacerlo a mi manera” es una idea tipo John Wayne para entrar en los negocios. Antes escribí que la mayoría de las personas dicen que van a entrar en los negocios para “hacer las cosas a su estilo,” ellos muy a menudo se mueven del cuadrante E al cuadrante A, en lugar de al cuadrante D. Hoy el cuadrante A es el hogar de los individuos duros, es el cuadrante de los negocios de John Wayne.

UNA FRANQUICIA ES UNA RED

En los años 50s un nuevo tipo de modelo de negocio empezó a emerger, un modelo de negocio conocido como Franquicia. Algunos de los más famosos nombres de franquicias son McDonalds, Wendy’s, etc. Las franquicias hoy día son ampliamente aceptadas. Pero atrás en los años 50s muchas personas de pensamiento antiguo, los John Wayne de los negocios, criticaron duramente a las franquicias, algunos de ellos diciendo que eran ilegales. Hoy día, a donde yo viaje en el mundo, yo veo las famosas franquicias como McDonalds en Beijing, Sudáfrica y en muchos remotos lugares. Hoy día el mundo abraza a las franquicias.
Dicho de una manera sencilla, una franquicia es una forma de un negocio en red, una red construida con varios dueños de negocios trabajando juntos. Hoy día todos nosotros sabemos que el dueño de la franquicia de McDonalds tiene mucho mas poder que el duro individuo que inicia su propio local de hamburguesas. Si un restaurante de McDonalds se localiza cerca de un local de

hamburguesas individual, existen muchas posibilidades que el local individual este pronto fuera del negocio aunque John Wayne pueda freír una mejor hamburguesa.
Como cada inicio de negocios, una nueva franquicia no es muy valiosa hasta que tiene mas y más locales de la franquicia. Recuerdo haber visto el primer Mail Boxes Etc., y preguntarme que era aquello. De repente la compañía tuvo un crecimiento explosivo por medio de abrir mas franquicias. Lo mismo paso con Starbucks. Hace algunos años, Empecé a escuchar sobre una pequeña compañía de café con un nombre gracioso que estaba operando carritos de café en Seattle. Hoy día yo veo Starbucks a cualquier lugar que viaje. En New York, parece que tienen un Starbucks en cada esquina. Mientras que este increíble crecimiento de dio principalmente con tiendas de la misma compañía, no con franquicias, esta es otro ejemplo en donde la Ley de Metcalf esta trabajando.
En mi vecindario, una pequeña compañía de empaque y de mensajería y correo que había estado en el negocio por años fue forzada a dejar el negocio cuando la franquicia de Mail Boxes Etc. abrió sus puertas en el mismo centro comercial. Lo mismo le sucedió al dueño de un pequeño establecimiento de café. La pequeña cafetería tuvo que salirse del negocio, perdiendo contra Starbucks, aunque en la pequeña cafetería tenían un excelente café. De nuevo la persona dura y curtida perdió contra las personas de la red.

EL SEGUNDO TIPO DE NEGOCIO EN RED

En los años 70s, un nuevo tipo de negocio en red inicio a despegar. Este tipo de negocio es del que este libro ha estado hablando, un negocio en red que hoy es conocido como Mercadeo en Red. En lugar de una red de negocios de franquicias, esta es una red de franquicias individuales. En otras palabras, es una Franquicia Personal. Este nuevo tipo de negocio en red empezó a emerger con muchas criticas de lado cuando inicio a ser popular y millones de personas iniciaron con este negocio. El negocio continua siendo criticado. Pero a pesar de todas las criticas, la industria del mercadeo en red continua creciendo mucho más rápido que las franquicias o los grandes negocios tradicionales.
Una de las razones por la cual la mayoría de las personas NO pueden ver el rápido crecimiento del mercadeo en red es por que en la mayoría de los casos es un negocio invisible. Diferente a los anuncios de McDonalds y de Starbucks, la mayoría de las franquicias de mercadeo en red, son operadas discretamente en los hogares o pequeñas oficinas. Además de eso, muchas de las

franquicias exitosas de mercadeo en red hacen mas dinero que la mayoría de los negocios de franquicias tradicionales.

HAY UN GRAN NEGOCIO AHORA EN EL NEGOCIO DEL MERCADEO EN RED

Al inicio de este libro, enliste una serie de productos y servicios que están siendo distribuidos a través del sistema de distribución del negocio de mercadeo en red. La lista incluye productos como alimentos naturales y complementos nutricionales (la industria que más crecerá en la década actual), servicios legales, servicios de impuestos, servicios telefónicos, cosméticos, vitaminas, ropa e incluso bienes raíces. Una de las cosas más sorprendentes que yo encontré una vez que yo pude abrir mi mente es el numero cada vez mayor de corporaciones como **Citibank, AOL Time Warner y Berkshire Hathaway que tienen operaciones de negocios de mercadeo en red**. Una vez que yo abrí mi mente, me di cuenta que solo había estado escuchando criticas hacia el negocio del mercadeo en red, *de personas que NO estaban en el negocio*. Yo no puede ver el negocio como verdaderamente es, un negocio virtual, lo que significa que es invisible, yo no puede ver el crecimiento de la industria. Solo puede escuchar las quejas de las personas de la antigua manera de hacer negocios, o de los negocios estilo John Wayne. La razón por la que la industria continua creciendo es debido al poder que se encuentra en la Ley de Metcalf.

UTILIZANDO EL PODER DE LA LEY DE METCALF La belleza del mercadeo en red es que esta disponible para el individuo promedio, personas como tú o como yo, el poder de la Ley de Metcalf.. pero deberás obedecer la ley. Si sigues el principio de esta ley, el solo afiliarte con una compañía de mercadeo en red es un buen inicio, pero este solo hecho no te da el derecho de utilizar el poder. Es como si compraras un aparato telefónico, pero que tu fueras el único con teléfono.

“TU TRABAJO ES CLONAR O DUPLICAR A ALGUIEN COMO TU”

Para que puedas utilizar el poder de la Ley de Metcalf, tu trabajo es clonar o duplicar a alguien como tu. Al momento de haber dos como tu, el valor económico se eleva al cuadrado. El calor de tu red va de cero hasta cuatro en este solo paso. Al momento de haber tres como tu, el valor de tu red se eleva de cuatro a nueve. Si de las dos personas que tu trajiste a la red, cada uno ingresa a dos personas mas cada uno, el valor económico de tu red empieza a parecer como un cohete despegando hacia la luna. En

lugar de trabajar duro aritméticamente, tu valor económico empieza a crecer exponencialmente. Este es el poder y el valor de un negocio en red.

Así que un negociante en red exitoso tiene el potencial de ganar mucho mas que la mayoría de las personas profesionales como doctores, abogados, contadores y otros individuos duros. La diferencia y el poder se explican a través de la Ley de Metcalf.. un valor Muy importante del negocio del mercadeo en red. En el capitulo previo, comente sobre el valor de los nuevos amigos. Si quieres invertir un poco de tiempo para explicarles a ellos el cuadrante del flujo del dinero, pregúntales a ellos en cual cuadrante quisieran invertir su tiempo, y entonces explícales a ellos el poder de la Ley de Metcalf, estoy seguro que tendrás a una persona que estará mucho más receptiva con la oportunidad de negocio que le estas presentando. También querrás también explicarle el hecho de que el mercadeo en red es el modelo económico de mayor crecimiento en el mundo de hoy, aunque no se pueda ver porque sea virtual o invisible. Construir un negocio de mercadeo en red es tan simple como buscar amigos, ya sean nuevos o viejos, que quieran ir en la misma dirección en la que tu quieres ir. Solo búscalos como si estuvieras resolviendo un problema de matemáticas. Vamos diciendo que traes 10 nuevas personas, diez nuevos amigos al negocio. El valor de tu red vale ahora 100, no 10. Si estas 10 personas traen 10 personas cada una.. el valor de tu negocio explota. Como dije al inicio de este libro, mi mente estaba cerrada al mercadeo en red cuando me toco ir a la junta de oportunidad de negocio al principio de los años 70s. Mi mente estaba cerrada, mis ojos no podían ver, así que no puede imaginar el poder de la oportunidad que estaba enfrente de mí. Hoy día he visto la luz. Si tuviera que hacerlo todo de nuevo, en lugar de construir un negocio al estilo antiguo, empezaría a construir un negocio de mercadeo en red.

UNA MEJOR IDEA QUE CUESTA MENOS PARA ENTRAR

En lugar de construir un negocio de mercadeo en red, yo tuve que gastar millones de dólares, y algunas veces perder millones de dólares, construyendo un negocio de estilo antiguo. No me arrepiento de mi viaje, el viaje de aprendizaje de cómo construir un negocio del mundo antiguo de la nada, ahora yo te puedo decir fielmente que construir un negocio de mercadeo en red la hace mas sentido a la mayoría de las personas.. especialmente si no tienes millones de dólares para construir un negocio de estilo antiguo o cientos de miles de dólares para comprar una franquicia famosa. Dicho simplemente, un negocio de mercadeo en red, con su muy bajo costo de inicio y sus excelentes

programas de entrenamiento, es una idea mucho mejor.. es una idea a la cual se la ha llegado su tiempo. El negocio de mercadeo en red esta explotando a escala mundial. Todo lo que tienes que hacer es abrir tu mente y ya lo veras con tus propios ojos. No hay arcos dorados o sirenas verdes que te llaman para que entres a los establecimientos. El negocio del mercadeo en red esta explotando a escala mundial y muy pocas personas lo pueden ver.

EL FUTURO DEL MERCADEO EN RED

A pesar que el negocio a crecido mucho, AHORA es el momento de entrar en el negocio del mercadeo en red. ¿Porque digo esto? Yo lo digo por que el mundo finalmente se ha dado cuenta que la era industrial ha muerto y estamos oficialmente entrando a la era de la información. Grandes negocios como General Electric y Ford Motor son negocios de la era industrial. Las franquicias como McDonalds son negocios de transición, la transición entre la era industrial y la era de la información. El mercadeo en red es verdaderamente franquicias de la era de la información simplemente por que la mayoría de los negocios de mercadeo en red se manejan solamente con información, en lugar de tierra, fabricas y empleados.
Cuando era un niño mis padres decían, "Ve a la escuela, saca buenas notas, así podrás encontrar un empleo con beneficios y con sueldo alto." Este es un pensamiento clásico de la era industrial. Mis padres creían verdaderamente en la seguridad del empleo, una pensión de la compañía y cuidados médicos así como seguro social del gobierno y cuidado medico también. Todas estas son ideas antiguas de la era industrial. Hoy día la mayoría de nosotros sabemos que la seguridad en el empleo es una broma, un empleo de por vida con una sola compañía no es una realidad para la mayoría de las personas. Entonces tienes que agregarte a planes de retiro, riesgosos de fondos mutuos, la idea de un retiro seguro también es una broma. Hoy día las personas necesitan nuevas ideas y sistemas, a través de los cuales puedan encontrar la seguridad financiera que algún día nuestros padres tuvieron. Una de las respuestas es el mercadeo en red. Entre mas personas despiertan, y muchos lo han hecho después del ataque del 11 de septiembre y de la ultima caída del mercado de valores, mas personas se darán cuenta que el mercadeo en red es una nueva respuesta para un mundo con cada vez menos y menos seguridad. El mercadeo en red la ofrece a millones de personas a través del mundo la oportunidad de tomar el control de sus vidas y de su futuro financiero. Por esto la industria del mercadeo en red continuara creciendo, aunque los pensadores del viejo mundo fallen en verlo crecer.

EN RESUMEN

Hace muchos años cuando yo era un joven vendedor tratando de vender las primeras telecopiadoras, hoy conocidas como maquinas de fax, tuve muchos problemas al vender estas maquinas, simplemente por que muy pocas personas tenían una. Conforme el numero creció, las ventas se hicieron mas y más fáciles. Entre mas maquinas de fax hubo, la maquina se convirtió en un objeto mas y más valioso. Este es el poder de la Ley de Metcalf.
Hoy son las mismas dificultades para vender la idea del mercadeo en red. Hace muchos años muchas personas se rieron del mercadeo en red, muchos hablaron muy mal de la industria creándole una mala reputación. Yo sé por que yo mismo lo hice. Hoy día, con todos los cambios en el mundo, el futuro para el mercadeo en red solo sé esta haciendo cada vez mas y más brillante. Como comente antes, muchas grandes corporación hoy tienen una división de mercadeo en red. El mercadeo en red finalmente se a convertido en un negocio principal aunque muy pocas personas de dieran cuenta.. aun. Así que sin importar que muchos de tus amigos o compañeros de empleo NO puedan ver la oportunidad, todo lo que tienes que hacer es abrir tu mente y veras el poder del la Ley de Metcalf.. tu veras el poder de las redes.. el poder que esta enfrente de ti ahora mismo. Todo lo que tienes que hacer es decir, “Yo quiero el poder de las redes trabajando para mí.”

EL SIGUIENTE VALOR

En el siguiente capitulo, comentaremos la habilidad numero uno que una persona debe de tener si en verdad quieren tener éxito en el mundo de los negocios. La belleza del mercadeo en red es que te enseña esta habilidad tan valiosa, una habilidad que podrás usar para incrementar tu riqueza para el resto de tu vida.

CAPITULO 7
VALOR NUMERO 5: DESARROLLANDO LA HABILIDAD DE NEGOCIOS MÁS IMPORTANTE

El año de 1974 fue un parteaguas para mi vida. Estaba siendo dado de baja del cuerpo de marinos de los EUA y estaba a punto de entrar al mundo real. ¿Mi problema era a que mundo iba yo a entrar? ¿Iba a entrar al mundo de mi padre pobre y convertirme en un empleado del cuadrante E, o iba a entrar al mundo de mi padre rico y entrar al mundo del cuadrante D? Como dije antes, Yo tenia dos profesiones con las cuales podía entrar fácilmente al cuadrante E. Podía haber regresado a la industria marítima y convertido en un oficial de navío, navegando navíos tanques de petróleo para Standard Oil, o podía convertirme en un piloto de aviones comerciales como muchos de mis compañeros de clase hicieron. Ambas profesiones eran muy tentadoras, pero sabia que yo NO quería ser un oficial de navío ni tampoco un piloto comercial por el resto de mi vida. Aquellos días habían quedado atrás de mí. A pesar de la gran cantidad de riesgos y de las pocas garantías, decidí seguir los pasos de mi padre rico en lugar de seguir los de mi padre pobre. A inicios de 1974, antes de ser liberado del cuerpo de marinos, fui con mi padre rico y le solicite que me entrenara para el mundo del cuadrante D. Todavía me acuerdo que estaba caminado dentro de su oficina en Waikiki, pidiéndole a él su consejo para continuar con la siguiente fase de mi vida. Yo tenia 26 años y sabia que necesitaba guía dentro de un mundo en donde casi ninguna persona había estado, el mundo del cuadrante D. "¿Qué debo hacer?" Le pregunte, "¿Qué clase de entrenamiento necesito?"

Mirándome desde su escritorio, sin ninguna vacilación mi padre rico dijo, "Consigue un empleo en ventas."

"¿Ventas?" Aúlle como un perro que fue pateado. "Quiero entrar al cuadrante D. No quiero estar en ventas." Padre rico dejo lo que estaba haciendo, se quito sus lentes, me miro fijamente con las cejas levantadas, y dijo, "Tu me preguntaste que es lo que deberías hacer como siguiente paso. Yo solo te he dicho lo que tienes que hacer enseguida. Si tu no quieres hacer lo que te estoy recomendando, sal ahora mismo de mi oficina."

"Pero, yo quiero convertirme en un dueño de negocios. No quiero convertirme en un vendedor." Le alegue.

"Mira." Dijo padre rico. "¿Cuantas veces te tengo que decir que si tu vienes buscando consejo, tengas entonces la cortesía de escuchar el consejo que te estoy dando? Si tu no quieres escuchar mi consejo, entonces no me lo pidas. ¿Entiendes?"

"Esta bien, por favor explícame entonces, ¿porque ventas?" Le dije en un tono más humilde. Mis dos padres fueron hombres duros, y yo sabia que si quería aprender algo, mejor tenia que escuchar con respeto. "¿Dime por que el aprender a como vender es tan importante?"

"LA CAPACIDAD PARA VENDER ES LA HABILIDAD DE NEGOCIOS NUMERO UNO"

"La capacidad para vender es la habilidad de negocios numero uno," dijo mi padre rico. "La capacidad para vender es la habilidad más importante en el cuadrante D. Si no puedes vender, no te tomes la molestia de pensar en ser un dueño de negocios."

"¿La habilidad numero uno?" Le pregunte, repitiendo lo que él había dicho. "Los mejores vendedores son los mejores lideres," dijo padre rico. "Fíjate en el presidente Kennedy. Él fue uno de los mejores oradores que me haya tocado escuchar. Cuando él hablaba, las personas se inspiraban. Esto era por que él tenia el poder de hablar al espíritu de las personas."

"¿Me estas diciendo que cuando estas hablando desde un estrado o desde la televisión, también es eso vender?" Le pregunte.

"Por supuesto que si," dijo padre rico. " Y cuando tu estas escribiendo, o platicando uno-a-uno, o hablándoles a tus hijos pidiéndoles que recojan sus juguetes, eso también es vender. Tus profesores de preparatoria estuvieron intentando venderles todos los días."

"Algunos de ellos no hicieron muy buen trabajo," le conteste con una sonrisa. "Bueno eso a de haber sido por que no eran unos buenos profesores. Todos los grandes profesores han sido grandes vendedores. Fíjate en Jesucristo, Buda, Madre Teresa, Gandhi,

Mohamed. Ellos fueron grandes profesores, lo que significa que fueron grandes vendedores también."

"¿Así que entre mejor sea en ventas, más exitoso en la vida voy a ser?" Pregunte. "Viéndolo también desde otro punto de vista," contesto padre rico. "Fíjate en las personas con menos éxito en la vida. Ellos son personas que nadie quiere escuchar." "¿Cualquier persona puede ser buena en ventas?" Pregunte.

"Por supuesto que si. Todos nacimos vendedores. Solo fíjate en un bebe o en un niño pequeño. Si tienen hambre y no se hace lo que ellos quieren, ¿qué es lo que ellos hacen?"

"TODOS NACIMOS VENDEDORES"

"Se ponen a llorar," le conteste. "Se comunican. Empiezan a vender." "Eso es correcto," dijo padre rico. "¿Alguna vez has intentado decirle a un niño que no puede tener alguna cosa? Si el papa no le da lo que él quiere, entonces va con la mama. Si la mama no le da lo que él quiere, entonces le habla por teléfono a los abuelos. De alguna manera, conforme vamos creciendo, algunos de nosotros perdemos esa actitud de yo-puedo-tener cualquier-cosa. Conforme crecemos, somos enseñados a no pedir cosas. También nos enseñan a no dar lata, a no quejarnos y a dejar de ser una plaga. Así que aprendemos a NO vender." "Así que como adultos, tenemos que reaprender lo que ya sabíamos," dije. "Si es que queremos poder tener lo que queremos en nuestras vidas," dijo padre rico. "Cuando yo tenia como 30 años, me di cuenta que me estaba deslizando para atrás en la vida. Me faltaba algo. Estaba trabajando duro pero las cosas no se me daban como yo quería. Me di cuenta rápido que trabajar mas y más duro, no era trabajar. Finalmente acepte que sino hacia cambios en mi, terminaría con una vida vacía. Por lo tanto, sabia que tenia que cambiarme a mí mismo. Lentamente caí en cuenta que Yo no sabia como comunicarme con las personas. Mis empleados no me escuchaban. Les decía que hicieran algo y ellos hacían otra cosa o no hacían nada en absoluto. Mis clientes no me entendían. Les decía por que mis productos eran mejores y aun así ellos le compraban a alguien mas. Me sentía incomodo cuando platicaba con extraños. Me aburría en las fiestas. Lo que yo quería decir no era lo que finalmente decía. Mi habilidad para comunicarme era muy deficiente. De repente fue obvio para mí, que si quería ser exitoso en los negocios, tenia que aprender a vender. Necesitaba aprender a ser un mejor comunicador. Necesitaba salir fuera de mi concha. Tenia que aprender a no tener miedo a las personas. Tenia que reaprender lo que algún día yo sabia cuando era niño." Padre rico hizo una pausa por un momento, su mente parecía que estaba viajando al pasado. Finalmente miro hacia arriba y dijo, "¿Recuerdas cuando hace algunos años tú y Mike estaban en la escuela primaria, que Yo fui a Honolulu para tomar un curso de ventas toda una semana?"

"Si, si me acuerdo," dije. "Mi padre penso que tú eras un tonto por tomar un curso de ventas."

"¿Él lo hizo?" Preguntó padre rico. "¿Que fue lo que dijo?" "Él dijo, '¿Porque alguien quisiera gastar tanto dinero para tomar un curso en donde no obtienes ningún crédito académico?" Con eso, padre rico tuvo un ataque de risa. "¿Yo gaste mis últimos $200 dólares asistiendo a ese curso. De cualquier manera, ese curso me ha dado a mí, millones de dólares. Y tu padre solo estaba pesando en créditos académicos?"

“Así es,” dije encogiéndome un poco. “Valores diferentes. Mi padre quería mas créditos académicos y tu querías mayor éxito financiero.”
Todavía riéndose un poco, padre rico saco su bloc de notas amarillas y escribió las siguientes palabras.

VENDER / COMPRAR

Apuntando a estas palabras en su bloc padre rico dijo, “En los negocios, hay dos palabras muy importantes. En el mercado de valores y en los bienes raíces siempre se esta hablando sobre contratos de compra / venta. El mercado así como un negocio se mantiene de compradores y vendedores. Si no tenemos compradores, tendremos que salir del negocio. Eso significa que tengo que estar vendiendo de manera continua.” Yo les vendo a mis empleados, mis inversionistas, a través de anuncios en la televisión o en el periódico, en mis cartas, y también a mis contadores y a mis abogados. Todo el día y todos los días, me mantengo vendiendo. Tengo que mantener a mi equipo moviéndose hacia delante y tengo que tener a mis clientes felices para que vengan y se regresen aun más felices. ¿Así que vender es mas que solo intentar conseguir que alguien me dé algo de su dinero?”
“Entiendo eso,” conteste. “ Pero porque el aprender a vender es tan importante. ¿Porque la capacidad para vender es la habilidad numero uno del cuadrante D?” “Excelente pregunta,” dijo padre rico. “Lo que la mayoría de las personas fracasan en darse cuenta, es que entra mas vendas, entonces mas puedes comprar.”
“¿Que?” Le pregunte, buscando mayor claridad, sabiendo que acababa de escuchar algo muy importante. “¿Entre mas pueda vender mas podré comprar?”

SI TU QUIERES COMPRAR, TU TIENES QUE VENDER ALGO PRIMERO

Padre rico asintió, dejándome pensar acerca de lo que yo estaba diciendo y aprendiendo. “Tu solo puedes comprar tanto como puedas vender,” dijo padre rico. “Si tu quieres compra algo, tienes que vender algo primero. Es por eso que tu capacidad para vender es la habilidad numero uno. Tu tienes que vender primero algo para que después puedas comprar algo."
“¿Así que si no puedo vender, tampoco puedo comprar?” Pregunte.
Asintiendo, padre rico dijo, “Las personas pobres son pobres por que no pueden vender.. o no tienen nada para vender. Lo mismo es cierto para las naciones pobres. Una nación pobre es una

nación con nada para vender o una nación que no puede vender lo que tiene. Lo mismo es cierto con las personas. Hay muchas personas muy talentosas, pero no pueden vender sus talentos. Un negocio que no puede vender esta fuera del negocio aunque tenga toneladas de inventario. Cuando encuentro un negocio que esta luchando financieramente, es a menudo debido a que el líder del negocio no puede vender. Pueden ser muy inteligentes, pero son simplemente comunicadores mediocres. He conocido muchos gerentes medios que fallan para ascender en la escalera corporativa debido a que no pueden vender. Cuantos personas solitarias y solteras no conoces que no pueden encontrar al hombre o la mujer de sus sueños.. solamente por que fallan para comunicar que tan buenas personas son?" "¿Quiere decir que cuando yo le pido una cita a una chica, consideras que eso es una venta?"
"Una venta muy importante," dijo padre rico. "El mundo esta lleno con muchas personas solitarias y personas pobres, solo por que nunca les fue enseñado a como vender.. como comunicarse.. como vence su miedo al rechazo.. como levantarse de nuevo después de haber sido rechazado." "Así que el vender afecta a todos los aspectos de la vida," agregué.
"Así es, eso es correcto. Es por eso que gaste hasta mi ultimo dólar hace algunos años para tomar aquel curso en donde aprendí a como vender. Hoy día tengo mas dinero que tu padre debido a que él tiene créditos académicos y yo tengo mejores habilidades de ventas. Por esto yo te estoy diciendo que si quieres ser un hombre de negocios, ve y aprende a como vender, y manténte mejorando esa habilidad para vender. Entre mejor seas en las ventas, en un hombre más rico te convertirás." Padre rico continuo explicándome que su contador vende sus habilidades profesionales por un cheque de paga estable. Él dijo, "Cuando una persona esta solicitando un empleo, él o ella de hecho están vendiendo sus servicios profesionales." Entonces agrego, "Todos están vendiendo algo, Cuando regreses a tu casa, fíjate que todo lo que tienes, la estufa, el refrigerador, el sofá, la televisión, las camas, todo lo que tienes.. alguien te lo vendió. Cuando estés manejando en la calle, observa todo lo que ves. Todo lo que tu tienes alguien te lo vendió o te lo robaste. Si te lo robaste, sal de mi oficina en este momento por que no hago negocios con personas que roban, yo hago negocios con personas que venden."
"No me había dado cuenta que el vender era tan importante en los negocios," dije. "No me había dado cuenta que si quería ser rico, tenia que aprender a como vender." "Si quieres ser exitoso en la vida, tienes que aprende a como vender," padre rico

agrego. “Fíjate en el mundo real. Los políticos que ganan las elecciones son excelentes vendedores. Los

más exitosos lideres religiosos son excelentes vendedores. Los mejores profesores son los mejores vendedores. Los niños nacen como excelentes vendedores. ¿Te das cuenta?” “Si ya me quedo claro,” dije. “Pero estoy aterrorizado acerca de vender.” Escuchando aquel comentario lleno de sinceridad, padre rico asintió y se quedo pensando un poco en silencio. “Gracias por tu honestidad,” finalmente dijo. “La mayoría de las personas esta aterrorizadas acerca de vender. La mayoría de las personas estas aterrorizadas por el rechazo. En lugar de admitir su miedo, hablan muy mal de los vendedores diciendo cosas como, no soy un vendedor, soy un profesional educado.” “Quieres decir que las personas mienten acerca de sus miedos,” dije. “Fingiendo que el hecho de vender esta por debajo de ellos.” “Así es, eso es correcto. Muchas personas que tiene miedo de vender no la admitirán. Así que ven para abajo a las personas que venden o a los profesionales de las ventas,” contesto padre rico. “Y las personas que hacen eso por lo regular son personas pobres, pobres en una o dos áreas de sus vidas. Frecuentemente son pobres en su éxito personal o en el amor. La mayoría de las personas que no pueden vender son personas que viven por debajo de sus medios, compran en ofertas, o viven frugalmente simplemente por que tienen miedo a vender. Su miedo a vender y la falta de habilidades de ventas los mantienen pobres.” “¿Pero que no la mayoría de las personas tienen miedo al rechazo?” pregunte

“LAS PERSONAS EXITOSAS APRENDEN A SOBREPONERSE A SUS MIEDOS, EN LUGAR DE DEJAR QUE SUS MIEDOS MANEJEN SU VIDA”

“Así es, por su puesto,” dijo padre rico. “Por esto las personas exitosas aprenden a sobreponerse a sus miedos en lugar de dejar que sus miedos manejen su vida. Es por eso que volé a Honolulu con mis últimos dólares para tomar aquel curso de ventas. Por esto te di el consejo que me di a mí mismo antes. Mi consejo es aprender a vender. Lo voy a decir de nuevo, cuando alguien es una persona pobre, fracasada, o solitaria, es por que él o ella han fallado en vender algo. Si tu quieres obtener lo que quieras, tienes que vender algo primero.”
“Así que puedo comprar todo lo que yo quiera.. siempre y cuando yo pueda vender?” Pregunte.
Padre rico asintió, “Por esto que vender es la habilidad más importante. ¿Estas listo para aprender a como vender?”

MI EDUCACIÓN EN VENTAS SE INICIA

Después de platicar, decidí tomar el consejo de padre rico y muy pronto estaba solicitando un empleo para ambas compañías IBM y Xerox. Estaba solicitando el empleo en estas compañías no por su plan de compensación pero si por su entrenamiento en ventas. Muchas compañías de mercadeo en red también ofrecen excelentes programas de entrenamiento para su gente. Para mí el aprender a vender y el aprender a sobreponerme a mi miedo al rechazo es la mejor educación que he recibido hasta ahora. El aprender a vender cambio mi vida. El aprender a vender cambio mi futuro.

SACANDO AL GANADOR QUE ESTA DENTRO DE TI

Hay mas que solo aprender a vender en el entrenamiento para ventas. Cuando apenas iniciaba con Xerox, yo era extremadamente tímido. Aunque yo había tenido un excelente entrenamiento con Xerox, mis miedos evitaban que siguiera tocando puertas o llamando por teléfono. Sigo teniendo los mismos miedos hoy. La diferencia es que finalmente gane confianza en mi mismo para sobreponerme a mis miedos personales, y hacer esta llamada o tocar esa puerta. Si yo no hubiera aprendido a sobreponerme a mis miedos, el perdedor dentro de mi hubiera ganado. Padre rico decía muy a menudo, "Hay una persona rica y también una persona pobre dentro de cada uno de nosotros. También hay un ganador y un perdedor dentro de cada uno de nosotros. Cada vez que cada uno de nosotros dejamos salir nuestros miedos, nuestras dudas o nuestra baja autoestima gana, el perdedor gana. El aprender a vender es aprender a sobreponernos al perdedor que tenemos dentro. El aprender a vender también saca al ganador que tenemos dentro.

Una de las bellezas del mercadeo en red es que te da la oportunidad de encarar tus miedos, manejar tus miedos, sobreponer tus miedos y dejar que el ganador en ti gane. La belleza de las compañías de mercadeo en red es que los lideres de la organización tienen la paciencia para trabajar contigo mientras estas aprendiendo. En el mundo real de los negocios, si no puedes vender en tres o seis meses, te despiden. Xerox fue un poco más generosa. Ellos me dieron un año completo para aprender y otro año de prueba. Si no hubiera tenido esos dos años, estoy seguro que me hubieran despedido. Finalmente, justamente antes de ser despedido, mi auto confianza empezó a crecer, mis ventas mejoraron, y dos años después, fui de manera consistente el numero uno o numero dos de mi oficina. Más importante que mi cheque de paga haya crecido, fue que mi autoestima se reconstruyo. El haber obtenido de regreso mi

autoestima y mi auto confianza no tiene precio.. y eso me ha ayudado a ganar millones de dólares. Por eso, siempre estaré agradecido con la corporación Xerox y el staff que me enseño a mí a como vender, pero todavía más importante, a como sobreponerme a mis demonios, dudas y miedos. Hoy día recomiendo fuertemente el mercadeo en red por que la industria ofrece la misma oportunidad de fortalecer y reconstruir tu auto confianza que la corporación Xerox me ofreció a mí.

EL ENTRENAMIENTO EN VENTAS ME AYUDO A CONOCER A LA MUJER DE MIS SUEÑOS

Como nota al margen, sin mis habilidades de ventas y más importante mi auto confianza, dudo mucho que me hubiera casado con la mujer de mis sueños. Cuando apenas conocí a Kim, pense que ella era la mujer más hermosa en el mundo. Hoy la encuentro aun más bella por que ello es bella por fuera, pero aun más bella por dentro.

Cuando la vi por primera vez, me quede sin habla. Tenia miedo de caminar hacia ella. De cualquier manera, el entrenamiento en ventas de cómo sobreponerme a mis miedos estaba por dar resultados. En lugar de esconderme en el fondo del salón, sentándome solo a comer botanas, y a verla desde lejos sin hablarle, que era lo que yo hacia cuando veía una mujer que me atraía, Camine audazmente hacia delante y dije, “Hola.” Mi entrenamiento en ventas estaba dando resultados. Kim volteo, sonrío con su hermosa sonrisa, y yo me enamore. Ella fue muy amigable, encantadora y pudimos hablar de cualquier cosa. Parecía que estabamos juntos. Ella era justo como en mis sueños. De cualquier manera, cuando la invite a salir, ella dijo, “No.” Como yo era un vendedor, le seguí preguntando una y otra vez y decía de nuevo, “No.” A pesar de que mi autoconfianza quedo magullada y mi ego masculino apagado, la seguía invitando a salir. De nuevo la respuesta fue, “No.” Esto fue así como por seis meses. Por seis meses ella dijo, “No.” Si yo no hubiera aprendido a sobreponerme a mis dudas y a mi mismo, no hubiera podido mantenerme preguntadole por seis meses. Estaba dolido por dentro. Cada vez que ella decía, “No.” Me iba a esconder para lamer mi ego lastimado. Después de seis meses de ser rechazado, mi frágil ego masculino estaba desinflado, pero me mantuve invitándola. Finalmente un día ella dijo, “SI” y hemos estado juntos desde entonces. Mientras estuvimos saliendo, muchos de mis amigos hombres me decían, “No puedo creer que ella salga contigo. Ella es un zorro y tu un perrito. Se ven como la bella y la bestia.” Silenciosamente podía escuchar lo que mi padre rico me había dicho, ***“Vender es la más importante habilidad de negocios. También es la habilidad más importante de la vida.”***

Puedes ver las fotos de Kim y la mía en la parte de atrás del libro, “Retirado jóvenes y retirado ricos.” Es una foto de Kim y yo en la una isla en Fiji, montando a caballo, sonriendo de oreja a oreja. Desde mi corazón, yo sé que no lo hubiera logrado en la vida sin Kim. Ella es la mujer de mis sueños y ella hizo que mi vida estuviera completa. Este año, 2003, estamos celebrando 17 años de casados.

UNA PALABRA DE RECHAZO

El otro día escuche un comercial en la radio que decía, “Este es un gran negocio, no son ventas.” Entonces pense para mí mismo, “¿Qué clase de persona puede ser atraída a un empleo, mucho menos a un negocio, que no sean ventas?” Entonces me di cuenta que la mayoría de las personas son atraídas por un empleo que no sean ventas.. aunque todos vendemos algo. Entre mas pensaba en ello, me daba mas cuenta que la mayoría de las personas no están “en contra” de las ventas, a la mayoría de las personas no les gusta el rechazo. Lo se porque así lo siento en mi. Odio ser rechazado. Así que como la mayoría de las personas odian el rechazo, pense que debería de agregar este pensamiento, un diferente punto de vista sobre la palabra rechazo.

Hace mas de 20 años cuando yo estaba luchando como vendedor de Xerox, fui con mi padre rico y le dije que odiaba el rechazo. Le dije, “Mas que odiar el rechazo, vivo con el miedo al rechazo. Me encuentro a mi mismo haciendo lo que sea necesario para evitar cualquier situación en donde pueda ser rechazado. A veces pienso que preferiría morir que ser rechazado. Cada vez que toco una puerta y la secretaria dice, “Ya tenemos una copiadora.” O, “No estamos interesados en una nueva copiadora, especialmente de Xerox.” O, “El jefe no quiere hablar con vendedores.” O, “Nos gusta su propuesta pero vamos a comprar con su competidor IBM.” Me gustaría cavar un hoyo y morir ahí mismo. Entre mas pienso en ser rechazado, mas quiero dejar las ventas e irme corriendo. Entre mas me alejo del rechazo, mi jefe me dice mas veces que me tendrá que despedir.”

RECHAZO = ÉXITO

Para mí, mi miedo al rechazo, mi baja autoestima y mi falta de autoconfianza estaban arruinando mi vida. En la superficie, yo parecía confiado y abierto. Yo cruce como un John Wayne en la marina, si me veías desde afuera, pero verdaderamente, en la parte interna, yo era Pee Wee Herman. Yo estaba en ese punto bajo en mi vida justo antes de ser despedido que padre rico me

dijo algunas de sus mejores palabras de sabiduría. En aquel día, el día en que fui puesto a prueba por mi gerente de ventas en Xerox, padre rico me dijo, “Las personas más exitosas en el mundo son también las personas mas rechazadas del mundo.”
“¿Que?” Pregunte sin estar seguro de que había escuchado correctamente. “¿Las personas más exitosas en el mundo son también las personas más rechazadas del mundo?” “Ya me escuchaste,” dijo padre rico. “Y por el otro lado, las personas que son menos rechazadas son las menos exitosas.”
“Así que si quiero ser exitoso en la vida, necesito ser rechazado una y otra vez,” dije. “Ya lo entendiste,” sonrío padre rico.
“No lo entiendo muy bien. Por favor explícame un poco más.” Le pedí. “Fíjate en el presidente de los estados unidos. El 49% de los votantes, millones de ellos, votaron en contra de él. Ellos lo rechazaron. ¿Alguna vez has tenido millones de personas rechazándote?”
“No,” conteste.
“Bueno, cuando las tengas, serás famoso y exitoso.” “Pero también tiene millones de personas que lo aceptan,” agregue
“Eso es verdad,” dijo padre rico. “¿Pero como habría logrado llegar a ser presidente de los estados unidos si hubiera tenido miedo al rechazo?”
“No, yo creo que no. Sé que muchas personas mas que rechazarlo, lo odian. Él tiene que tener guardaespaldas alrededor por que hay personas que quisieran matarlo. No creo que yo pudiera aguantar ese tipo de presión.”
“Y por esto quizás tu no has logrado el tipo de éxito que quieres o que eres capaz de obtener. El punto es que a nadie le gusta ser rechazado. Pero la lección del día es que las personas que están corriendo alejadose del éxito son las menos exitosas del planeta. Eso no significa que no sean personas agradables, solo significa que no son tan exitosas como las personas que son mas rechazadas.. personas que no huyen del rechazo.”
“¿Así que si quiero tener éxito en la vida, necesito arriesgarme a ser mas y más rechazado?” Pregunte.
“Así es, eso es correcto,” dijo padre rico. “Fíjate en el Papa. Él es un gran hombre y un gran líder religioso y aun así es muy rechazado. Millones de personas no le gusta lo que él dice o por lo que él lucha.”
“Eso significa que en lugar de actuar como un apocado y dejar que mi gerente de ventas me despida, debería de ir afuera e iniciar a ser rechazado.”
“Bueno, si tu no inicias a ser rechazado, definitivamente vas a ser despedido,” sonrío padre rico. “Mira, no seas un tonto que te eches a correr por el mundo para estrellar tu cara contra las

paredes de la vida. Si, tienes que tomar el riesgo de ser rechazado, pero también debes de aprender del rechazo y eso significa corrección."

"Rechazo y Corrección," Dije.

Asintiendo, padre rico escribió la formula que él aprendió en su entrenamiento en ventas hace muchos años en Honolulu, el entrenamiento por que pago $200 dólares.

RECHAZO Y CORRECCION = EDUCACIÓN Y ACELERACION

"Yo he seguido esta formula por años. Cada vez que he sido rechazado, me pregunto a mí mismo, ¿Qué hice mal? ¿Que puedo hacer para mejorarlo? Si no se me ocurre ninguna buena respuesta, entonces platico con alguien mas acerca de la llamada de ventas, para revisar lo que paso, quizás repitiendo la situación actuando un poco, en donde mi amigo es el comprador y yo el vendedor. El punto es que yo no le digo a las personas que me rechazo cosas como "tonto," "vago," "estúpido," o "perdedor." Suspendo todas estas tonterías y mentalmente agradezco a las personas por darme la oportunidad de aprender, corregir y mejorarme a mí mismo, y entonces me pregunto a mí mismo. La próxima vez, ¿Cómo puedo yo manejar la situación de una manera diferente y mejor?"

"Y eso te conduce a tu educación y a tu aceleración en la vida," agregue. "En mi opinión, esta es la formula del éxito para todo en la vida," padre rico dijo. "¿Pero si yo evito el rechazo, el proceso no inicia?" Pregunte. "El rechazo es el inicio de la educación."

Asintiendo, padre rico sonrío y dijo, "Ya lo entendiste. Es por eso que las personas que evitan el rechazo son, a la larga, menos exitosos en la vida que aquellos que enfrentan el rechazo. La mayoría de las personas no son exitosas por que no han sido suficientemente rechazadas todavía."

"ENTRE MAS ME ARRIESGO A SER RECHAZADO, LA POSIBILIDAD DE SER ACEPTADO AUMENTA."

"Ya lo tengo," dije sonriéndole a mi padre rico. Unos cuantos días después, me propuse como voluntario para trabajar en una campaña de caridad, haciendo llamadas en su equipo de promotores pidiendo ayuda económica para la causa. No estaba haciendo aquello por dinero. Lo estaba haciendo por que por un lado podía ayudar a una causa respetable y Además para ser rechazado mas. Me di cuenta que trabajando en Xerox, mis rechazos por día eran muy bajos. Al estar haciendo llamadas pidiendo ayuda en la noche, pude conseguir que los rechazos aumentaran. Sabia que entre mas fuera rechazado, mas podía corregir. Entre mas corrigiera, mas educado estaría. Y entre mas educado estuviera, más exitoso me volvería. Tres noches por

semana, después del trabajo en Xerox, trabaje en las oficinas de esta campaña de caridad. Por un año, estuve haciendo llamadas telefónicas pidiendo ayuda, gratis. En aquel año, fui de casi ser despedido de Xerox hasta llegar a ser su vendedor numero uno por los siguientes dos años. Una vez que conseguí el éxito en ventas en Xerox, renuncie y me puse a trabajar tiempo completo en lo que entonces era mi negocio de tiempo parcial de las carteras de nylon y velcro para surfistas. Yo inicie entonces mi viaje dentro del cuadrante D. La lección que yo aprendí fue que entre mas me arriesgaba a ser rechazado, la posibilidad de ser aceptado aumentaba.

98% RECHAZO

Antes de moverme de esta materia del rechazo, pienso que es mejor ofrecerte algunas realidades del mundo real en esta materia. Cuando estuve temporalmente en la escuela de negocios, uno de los profesores dijo, “Para ser exitosos en los negocios, necesitas estar en lo correcto el 51% del tiempo.“ En mi opinión esta es una información inexacta. En realidad, una persona puede ser muy exitosa con un mucho mas bajo porcentaje de éxito.
Por ejemplo, en el negocio de correo directo, si una compañía envía 1 millón de piezas de correo, solo obtienen el 2% de respuestas, que se considera en la mayoría de los casos como una muy exitosa respuesta. Lo que en realidad significa que hay 98% de personas diciendo, “No.”
Noventa y ocho por ciento de correo rechazado y aun así pueden ser exitosos. De hecho, para la mayoría de las campañas en masa, un 98% de rechazo se considera excelente. La lección para ti en esto es: Si quieres ser más exitoso en la vida, simplemente busca ser rechazado mas veces y entonces hacer las correcciones necesarias. La belleza del negocio del mercadeo en red es que los lideres te animan a ir allá afuera y tomar algunos rechazos extras. Que oportunidad. Si en verdad deseas un gran éxito en la vida, únete a una compañía de mercadeo en red y aprende a sobreponerte a tus miedos al rechazo. Si pasas 5 años haciendo eso te apuesto que para el resto de tu vida tendrás mucho más éxito. Por lo menos eso me ha pasado a mí. De hecho, yo continuo buscando mas y mas oportunidades de rechazo. Es por eso que he aprendido a ser un orador publico y he ido a la televisión con mis infomerciales. Hoy día millones de personas de todo el mundo están rechazándome. Es por eso que cada vez me estoy volviendo mas y más rico.

ENSEÑAR EN LUGAR DE VENDER

El mercadeo en red ofrece mayores retos que los que Xerox me ofreció a mí. La razón por que yo digo esto es en Xerox todo lo que yo hice fue aprender a vender. En el mercadeo en red no solo aprendes a vender, también aprendes a enseñar a otros a vender. Si tu puedes vender, pero no puedes enseñar a otros a vender, no serás exitoso en el mercadeo en red. Esto significa que la cosa más grande del mercadeo en red es que si vas a ser exitoso, deberás ser un excelente profesor. Si te gusta enseñar, te va a ir muy bien en el mercadeo en red.

Personalmente, el enseñar es mucho más satisfactorio que solo vender. Para mí, la belleza del negocio de mercadeo en red es que el negocio te entrena para ser un profesor o maestro, no solo un vendedor. Si te gusta aprender y enseñar un negocio de mercadeo en red es un excelente negocio para unirte a él. Es por eso que he titulado este libro, “La Escuela de Negocios para Personas que Gustan de Ayudar a otras Personas.”

LOS GERENTES DE VENTAS NO VENDEN, ELLOS ENSEÑAN

Mientras estuve haciendo mi investigación de mercado de los diferentes negocios de mercadeo en red, encontré muchas personas exitosas que trabajaban muy duro y podían vender pero NO eran exitosos en su negocio. La razón por la que ellos no eran exitosos es que estaban vendiendo para aquellos que no podían vender. Por ejemplo, yo fui a una reunión y el nuevo dueño de negocio había invitado a varios de sus amigos y familiares para que asistieran y conocieran la oportunidad de negocio. Estando sentado en aquel salón escuchando la presentación, me di cuenta que el patrocinador del nuevo dueño de negocio dio por completo la presentación. El nuevo dueño de negocio no dijo ninguna palabra.

Después de la reunión, le pregunte al nuevo dueño de negocio si su patrocinador líder había pasado algún tiempo enseñándole a él las tuercas y tornillos de vender. Él me contestó, “No. Mi patrocinador solo quiere que le reúna tantas personas como sea posible para la reunión. Él es el único que hace la venta, por que es el mejor vendedor.”

En ese mismo momento supe que había un defecto en ese particular sistema educativo de esa compañía de mercadeo en red. Primero, el entrenamiento era una broma. Esa compañía tenia una lista de lecturas recomendadas, pero no todos leía ninguno de los libros. Segundo, ellos solo querían que las personas que iniciaban el negocio trajeran a sus amigos y familiares para que el mejor vendedor pudiera venderles. Esto no era una escuela de negocios, era una escuela de ventas.

Mientras que estuve en Xerox, mi gerente de ventas, Charlie Robinson, fue uno de los mejores profesores que he tenido. Yo

hacia las citas y Charlie estaba conmigo durante la llamada de ventas. Durante la llamada casi no decía palabra. Después de la llamada, íbamos a su oficina y analizábamos la presentación de ventas. Entonces comentábamos mis puntos fuertes y mis puntos débiles. Después de la lección y correcciones, Charlie entonces ejecutaba varios ejercicios y entrenamientos de ventas pasara fortalecer mis habilidades, especialmente la habilidad de sobreponerme a los rechazos. Así fue como me convertí en vendedor. Me convertí en vendedor por que tuve un excelente maestro. Además de ser un excelente vendedor por si mismo, una vez que Charlie se convirtió en gerente de ventas, él tuvo que convertirse también en profesor.. y él fue

un excelente profesor también. Por esto el se sentaba callado en la mayoría de mis presentaciones y llamadas de ventas. Ocasionalmente salía a escena para decirme que hacer pero la mayoría del tiempo solo estaba ahí sentado y callado dejando que yo cometiera algunos errores. El mensaje es: Para ser exitoso en el mercadeo en red, tu tienes que ser como Charlie Robinson.. un excelente vendedor y un excelente profesor. Una vez que tu aprendas ha hacer esto, el negocio se convierte en un sueño hecho realidad.

PERROS DE VENTAS

Mi querido amigo por mas de 20 años, Blair Singer, un consejero de Padre Rico y autor del libro “Perros de Ventas,” que he estado vendiendo por años. Ambos iniciamos en Hawaii como representantes de ventas novatos. El se unió a la corporación Burroughs, hoy día conocida como Unisys, por el mismo tiempo yo me uní a la corporación Xerox. Ambos fuimos a través del mundo corporativo de entrenamiento en ventas. Una cosa que tanto Blair como yo hemos observado es que muchos dueños de negocios de mercadeo en red deben aprender a vender, pero fracasan por que fallan en convertirse en excelentes gerentes de ventas. En el mundo corporativo de América, los gerentes de ventas son profesores, no solo vendedores. En su libro “Perro de Ventas,” Blair comenta los diferentes tipo de vendedores que se encuentran en cualquier organización de ventas y de cómo cada “perro” necesita ser entrenado de manera diferente. Blair dice, “La razón por la que el entrenamiento es tan importante en un negocio de mercadeo en red es por que no solo debes aprender a vender, también tienes que aprender a enseñar a otros a vender. Si no le enseñas a los otros a vender, no será exitoso en el negocio del mercadeo en red.”

LA DEUDA DE LA TARJETA DE CREDITO Una de las razones de que muchas personas tengan una deuda en su tarjeta de crédito es por que NO pueden vender. Cuando las personas compran cosas a crédito, están en realidad vendiendo su futuro, vendiendo su trabajo futuro. En muchos casos cuando se usan las tarjetas de crédito, las personas están vendiendo su mañana para poder comprar algo hoy. La razón por la que la mayoría de las personas tienen deudas de las tarjetas de crédito es por que han sido enseñados a ser grandes compradores, pero no grandes vendedores. En lugar de vender tu mañana, te recomiendo unirte a un negocio de mercadeo en red y aprender a como vender. Si tu aprendes a vender, y construyes un negocio exitoso de mercadeo en red, podrás usar tu tarjeta de crédito para comprar lo que tu quieras y pagar el saldo de la tarjeta de crédito al final de cada mes. Para mí tiene mucho mas sentido que vender tu futuro. Tu y yo sabemos que no queda mucho futuro por delante, una vez que lo vendemos.

EN RESUMEN

Dicho de una manera muy sencilla, la capacidad para vender es una habilidad de vida muy importante para todos. Aun mi gata vende. De hecho, mi gata es mejor vendedora que la mayoría de las personas. Cada mañana, si no la alimento cuando tiene hambre, entonces mi pequeña gatita me dejara saber que es lo que quiere y cuando lo quiere. Los humanos están entrenados para no hacer eso. Un negocio de mercadeo en red puede restaurar tu habilidad natural para obtener lo que quieres en la vida.. enseñándote a como vender y enseñándote a como enseñarles a otros a vender.

EL SIGUIENTE VALOR

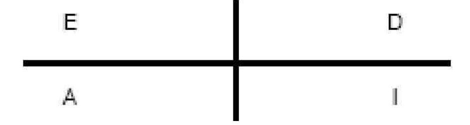
En el siguiente capitulo, vamos a revisar el cómo el negocio de mercadeo en red te ayuda a desarrollar tus habilidades de liderazgo. Mi padre rico decía, “En el cuadrante D las habilidades de liderazgo NO son opcionales.”

CAPITULO 8
VALOR NUMERO 6: LIDERAZGO

Ambos, mi padre rico y mi padre pobre fueron grandes lideres. Mi verdadero padre fue el secretario de educación del estado de Hawaii. Él fue un excelente orador y estuvo trabajando diligentemente para mejorar la calidad de educación de los niños en el estado. Mi padre rico también fue un excelente líder. Él inspiró a sus empleados y a sus inversionistas para que lo ayudaran a construir un gran imperio de negocios. Cuando regrese de Vietnam, mi padre rico me recordó la importancia de trabajar para desarrollar mis habilidades de liderazgo. Él dijo, "Los lideres hacen lo que la mayoría de las personas temen hacer." Debe ser por eso que hay muy pocos lideres de negocios en el cuadrante D. En este capitulo, comentare el valor de las habilidades de liderazgo que una persona desarrolla en el negocio del mercadeo en red.
Una de las razones por las que mi padre rico me animo a ir al Cuerpo de Marinos, y luego ir a Vietnam, fue para desarrollar mis habilidades de liderazgo. En Vietnam, descubrí que los más grandes lideres no eran las personas duras que gritaban y chillaban o que eran físicamente abusivos. En el calor de la batalla, encontré que los mejores lideres eran a menudo callados, valientes y cuando ellos hablaban, le hablaban a nuestros espíritus y almas. Uno de los grandes valores del negocio del mercadeo en red es que ayuda a construir esa clase de habilidades de liderazgo en sus lideres.

EL LIDERAZGO NO ES OPCIONAL

Mi padre rico siempre decía, "Se encuentran lideres en cada cuadrante. De cualquier manera, no tienes que ser un líder para ser exitoso en cada cuadrante.. excepto en el cuadrante D. En el cuadrante D, las habilidades de liderazgo no son opcionales." Y él continua diciendo, "El dinero no va a los negocios con los mejores productos o servicios. El dinero fluye hacia los negocios con los mejores lideres y el mejor equipo de administración." Si te fijas en el Cuadrante del Flujo del Dinero, hay lideres en cada uno de los cuadrantes:



Mi padre pobre, por ejemplo, fue un líder dinámico en el cuadrante E, mientras que mi padre rico fue un líder en los cuadrantes D e I. Desde muy temprana edad, ambos de mis

padres hicieron énfasis en la importancia de desarrollar mis habilidades de liderazgo. Es por eso que ambos me recomendaron que ingresara a los Boy Scouts, practicara deportes, y que entrara en la milicia. Cuando observo hacia atrás, buscando cual fue el mejor entrenamiento que mejor apoyo mi éxito financiero y profesional, puedo decir que no fue ninguna materia que haya aprendido en la escuela, pero el entrenamiento que yo recibí en los Scouts, deportes y la milicia es lo mas a ayudado.
En 1974, salí manejando de la estación aérea del cuerpo de marinos por ultima vez, dejando atrás el mundo militar para entrar en el mundo de los negocios, recuerdo preguntándome a mí mismo, "¿Me pregunto si mis habilidades de liderazgo son suficientemente buenas?" Aquellos de ustedes que ya saben lo que me paso después de dejar la milicia, también saben que el entrenamiento de liderazgo que recibí en los Scouts, deportes y la milicia no fueron suficientes para los desafíos del mundo de los negocios del cuadrante D que me estaban esperando. Tuve que aprender mucho mas.
La razón de que mis habilidades de liderazgo militares eran inadecuadas es debido sencillamente a las reglas, el contexto y el ambiente son diferentes entre la milicia y el mundo de los negocios. Cuando me preparaba para la guerra, nosotros sabíamos que si éramos uno lideres mediocres, las personas morirían. En el mundo de los negocios, si eres un líder mediocre, solo eres demandado o alguien enviara una queja con su representante sindical. En la milicia nosotros estabamos motivados por el miedo a morir, el valor del equipo, y la importancia de la misión. En el mundo civil, yo encontré los valores de motivación exactamente opuestos, Dinero no Misión, Individuo no Equipo, y Administración no Liderazgo. Es debido a estas diferencias de valores que tuve tiempos difíciles en el mundo de los negocios y continuo luchando con las diferencias hoy día.
Yo sé que cuando un empleado va a un mitin de la compañía, los gerentes platican acerca de la misión de la compañía, la importancia del espíritu del equipo, y todos esos elevados ideales. Pero, en la mayoría de los negocios hoy día, he encontrado que el dinero, los beneficios y la seguridad son el verdadero pegamento. Cuando Empecé a fijarme en las diferentes compañías de mercadeo en red, Empecé también a encontrar que muchos lideres, de nuevo no todos ellos, tenían los mismos valores que yo encontré antes en los lideres militares. Ellos valoran la importancia de la misión, el equipo, y la importancia de la libertad. La mayoría de los lideres en el negocio del mercadeo en red que yo conocí, jóvenes o viejos, eran verdaderamente inspiradores. No eran como la mayoría de los

gerentes, gerentes que piensan que son lideres, que yo encontré en el mundo corporativo.

LOS GERENTES NO SON LIDERES

Para mí, uno de los más grandes valores del negocio del mercadeo en red es el entrenamiento de liderazgo que tu recibes.. un entrenamiento que te da a ti la educación, el tiempo y la oportunidad de desarrollar uno de las más importantes habilidades de los negocios.. las habilidades de liderazgo son esenciales para el éxito en el cuadrante D. Estas habilidades son muy diferentes de las habilidades de administración necesarias en los cuadrantes E y A. Quiero que me entiendan bien. Las habilidades de administración son habilidades muy importantes.. pero uno debe conocer las diferencias entre las habilidades de administración y las habilidades de liderazgo.. y si tú las has desarrollado, cuando se deben de usar. Como mi padre rico dijo, "Los gerentes no necesariamente son lideres y los lideres no son necesariamente gerentes."
Siempre que conozco a alguien de los cuadrantes E o A y que están teniendo dificultades para hacer la transición hacia el cuadrante D, muy a menudo encuentro a alguien con muy buenas habilidades técnicas, o habilidades administrativas, pero muy poca capacidad de liderazgo. Por ejemplo, un amigo de un amigo vino conmigo por que él quería conseguir algo de dinero para iniciar su propio restaurante. Él es un brillante y bien entrenado cocinero con muchos años de experiencia en cenas finas. Él tenia un concepto nuevo y único para su restaurante, un plan de negocios bien escrito, unas buenas proyecciones financieras, un local excelente ya elegido y una clientela que lo seguiría a su nuevo restaurante, solo si él pudiera conseguir a alguien que invirtiera los $500,000 dólares que necesitaba. Han pasado cinco años desde que escribió su plan de negocios.. y conste que es un gran plan, pero a todos a los que les ha pedido que inviertan en su plan de negocios, incluido yo mismo, lo habíamos dejado caer. Hoy día, él sigue trabajando en el mismo restaurante como empleado, sigue siendo un gran cocinero, y sigue buscando conseguir su capital de inicio de $500,000 dólares. No sé por que los otros inversionistas no invirtieron con él, pero puedo decir por que yo no invertí. Las siguientes son las razones por lo que yo no invertí en su negocio: Razón # 1: A pesar de que él tenia la experiencia, el encanto y el carisma, le faltó las habilidades de liderazgo para inspirar confianza. A pesar de que él puede iniciar un restaurante y manejarlo exitosamente, dudo mucho que pueda construir una gran cadena de restaurantes. Su falta de confianza dice, "Yo seré exitoso, pero siempre seré pequeño." En otras palabras, él tiene

excelentes habilidades de administración, pero dudo mucho que tenga las habilidades de liderazgo necesarias para hacer que su plan funcione. No dudo que pueda manejar 10 restaurantes, pero dudo que tenga las habilidades de liderazgo que necesita para crear un negocio que construya 10 restaurantes. Él necesita un socio de negocios con las habilidades de liderazgo y las habilidades de negocios, pero como es una persona típica moviéndose del cuadrante E al cuadrante A, él no quiere saber nada de socios. Él quiere construir su negocio de sueño a su manera.
Razón # 2: Cuando te fijas en el cuadrante del flujo del dinero, la diferencia entre los cuadrantes A y D, solo es el tamaño. Por ejemplo, si tu escuchas a alguien decir, “Quiero abrir un puesto de hamburguesas en la esquina de la calle 6 y la calle Vine,” te puedes dar cuenta que esa persona va a estar atorada en el cuadrante A por mucho tiempo. Ahora si tu escuchas a alguien decir, “Quiero abrir un puesto de hamburguesas en cada esquina de la calle principal de cada ciudad importante alrededor del mundo, y llamare a este negocio McDonalds,” instantáneamente te darás cuenta que esta persona planea abrir el mismo puesto, pero esta persona planea construir un negocio en el cuadrante D. En otras palabras, es el mismo negocio de hamburguesas, pero en diferentes cuadrantes. Mi padre rico diría, “La diferencia en el numero de esquinas es la diferencia en el liderazgo.” De cualquier manera, yo no invertí por que dude que pudiera recuperar mi inversión. No por que el negocio pudiera fallar, yo dude que pudiera recuperar mi inversión por que el probablemente siempre permanecería pequeño, aunque exitoso. Adicionalmente, si él me pagara, podría pasar mucho tiempo para que lo hiciera. Si tu le preguntas a la mayoría de los inversionistas, ellos no están interesados en que tan bueno es un restaurante, ellos quieren saber que tan grande puede crecer la cadena de restaurantes.
Razón # 3: La tercera razón por la que yo no invertí fue por que si él permanecía pequeño, entonces ¿para qué invertir? Yo hubiera estado emocionado en invertir si él fuera a ser realmente grande, y la posibilidad de convertir mis $500,000 en decenas de millones de dólares. Debido a la falta de habilidades de liderazgo para hacer el restaurante grande, era muy dudoso que él pudiera transformar la inversión inicial en decenas de millones de dólares. Ese es el precio de la falta de habilidades de liderazgo para mover un negocio del cuadrante A hacia el cuadrante D. Como mi padre rico dijo, “El dinero no va al negocio con el mejor producto o servicio. El dinero fluye hacia los negocios con los mejores lideres y los mejores equipo de administración.” Razón # 4: La cuarta razón para no invertir con él fue debido a que él era el más inteligente miembro del equipo. Él tiene un

problema de ego. Como mi padre rico a menudo decía, “Si tú eres el líder del equipo y también eres la persona más inteligente del equipo, tu equipo esta en problemas.” Lo que mi padre rico quería decir es que muchos negocios del cuadrante A están manejados por la persona más inteligente o lista del equipo. Por ejemplo, tu vas a ver a un doctor o dentista, no a la recepcionista, por tus necesidades medicas o dentales.

En un negocio del cuadrante D, las habilidades de liderazgo son importantes simplemente por que la persona D tiene que tratar a personas que son mucho más inteligentes, mas experimentados y más capaces que lo que son ellos. Por ejemplo, yo vi a mi padre rico, un hombre sin una educación formal tratando con banqueros, abogados, contadores, consejeros financieros y de inversión, etc., para poder hacer su trabajo. La mayoría de ellos tenían grados de maestría en su especialidad y algunos grados de doctorado. En otras palabras, para hacer su trabajo, la tenia que conducir y dirigir a personas que eran mucho mas educadas y educadas en muchos diferentes campos profesionales. Para poder conseguir el dinero para sus negocios, él tenia a menudo que tratar con personas que eran mucho más ricos que lo que él era.

LOS ESTUDIANTES DE “10s” TRABAJAN PARA LOS ESTUDIANTES DE “6s”

En muchos casos, una persona del cuadrante A trata solo con el cliente, o colegas, como otros doctores y abogados, y también sus subordinados. Para poder hacer el cambio hacia el cuadrante D, necesitan un brinco cuántico en habilidades de liderazgo, las habilidades técnicas no siempre son necesarias. Tu puedes permitir contratar a personas técnicamente inteligentes que el negocio necesita para crecer, personas como abogados, contadores, directores generales, presidentes, vicepresidentes, ingenieros y administrados o gerentes. Como dije al principio del libro, Los estudiantes con calificaciones de 10 trabajan para los estudiantes con calificaciones de 6 y los estudiantes con calificación de 8 trabajan para el gobierno. Si tú eres un estudiante con calificación de 6, y tienes grandes habilidades de liderazgo, te puedes permitir contratar a estudiantes con calificación de 10 que tengan grandes habilidades técnicas.

EL LIDERAZGO NO ES OPCIONAL

Uno día este mismo amigo de un amigo me llamo para preguntarme por que yo no invertía con él. Mas o menos le dije las cuatro razones que hemos comentado arriba. Lastimado y a la defensiva, él dijo, “Pero yo tengo el mejor entrenamiento del

mundo. Cocinero de todo el mundo sueñan con asistir a la escuela de cocina a la que yo asistí. Tengo muchos años de experiencia, no solo en la cocina si no que también en la administración del restaurante. ¿Cómo puedes decir que tengo falta de habilidades de liderazgo?"

" EN UN NEGOCIO EN CRECIMIENTO, LAS HABILIDADES DE LIDERAZGO SON UNA NECESIDAD"

Después de un poco de paciencia explicándole, diciéndole a él que el dinero, la confianza y el liderazgo van de la mano, él empezó a entender el punto.. pero aun así creo que se perdió de una buena parte de la información. Finalmente, él dijo, "¿Pero porque necesito las habilidades de liderazgo cuando tengo una gran educación y tantos años de experiencia?" Cuando le recomendé que se uniera a una compañía de mercadeo en red que enseñara educación de negocios, así como desarrollo del liderazgo, él se enojo y dijo, "Yo estoy en el negocio de los restaurantes. No necesito mas educación de negocios y desarrollo del liderazgo." Me di cuenta que para él, una educación continuada de por vida, así como un desarrollo continuo del liderazgo eran opcionales. Para mi padre rico, para poder crecer un negocio las habilidades de liderazgo son una necesidad. Para él, las habilidades de liderazgo no son opcionales en el cuadrante D.

EL MEJOR ENTRENAMIENTO DEL MUNDO

Como he dicho al principio del libro, uno de los más importantes valores que he encontrado en algunos de los negocios de mercadeo en red fue **su educación de negocio que cambia vidas**. También encontré algunos de los mejores entrenamientos de desarrollo del liderazgo de negocios en el mundo. Para mí el valor de esos programas no tiene precio para aquellos que en verdad quieren moverse de los cuadrantes E y A hacia el cuadrante D.

Desde que he estado haciendo mi investigación y dejado de lado mis prejuicios sobre la industria, he conocido a muchos empresarios exitosos que han recibido su educación de negocios en un negocio de mercadeo en red. Recientemente conocí a un hombre joven que hizo cientos de millones de dólares con su negocio de computadoras. Él me dijo, "Yo fui solo un joven programador por años. Un día un amigo me llevo con él a una reunión y yo m e inscribí en su negocio de mercadeo en red. Por 6 años, todo lo que estuve haciendo fue ir a las reuniones, asistir a los eventos, leer los libros y escuchar las cintas. Hoy día tengo

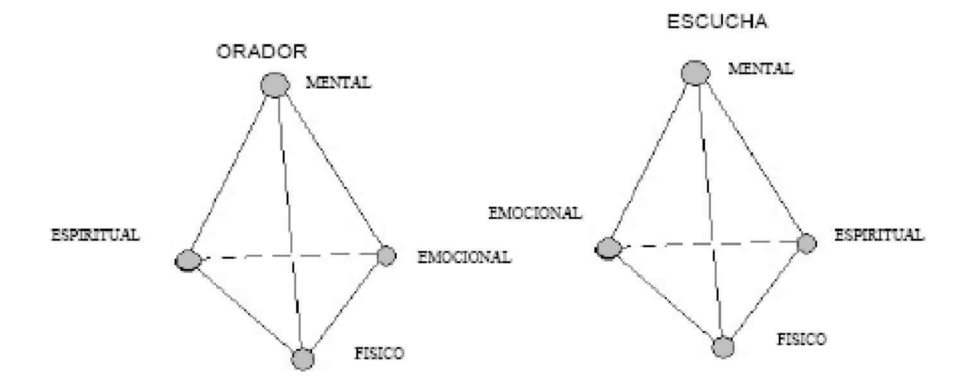
cientos de cintas y pilas de libros de aquellos días en mi closet. No solo fui exitoso finalmente en el negocio del mercadeo en red, si no que también con lo que aprendí, renuncie a mi empleo de programador una vez que mi negocio de mercadeo en red me dio suficiente ingreso residual entonces inicie mi propio negocio de computadoras. Hace tres años, puse mi negocio de computadoras al mercado de valores publico e hice 48 millones de dólares netos después de impuestos de utilidad. No lo pudiera haber hecho sin el entrenamiento de la compañía de mercadeo en red. Ese fue el mejor entrenamiento de negocios y de desarrollo del liderazgo del mundo.

LOS LIDERES LE HABLAN A TU ESPIRITU

Al estar haciendo mi investigación, yo asistí a muchas reuniones y grandes eventos. En los eventos me toco escuchar a algunos de los mejores oradores de negocios.. hablando para inspirar a otros a encontrar su propia grandeza. Al estar escuchando a todos esos individuos contar sus historias de iniciar sin nada y finalmente haber conseguido una riqueza mucho mas allá que sus más grandes sueños, me di cuenta que el negocio estaba haciendo lo mismo que mi padre rico me dijo a mí.. y eso fue convertirme en líder. Mientras que parecía que ellos estaban hablando demasiado acerca del dinero, realmente estaban inspirando a las personas a salir de sus conchas, ir mas allá de sus miedos, e ir a conseguir sus sueños.. sueños que hacen que la vida valga la pena ser vivida. Para tener estas habilidades requeridas en el orador. La razón por lo que la toma el liderazgo es por que muchas personas usa el mismo tipo de palabras, palabras como sueños, mas tiempo con la familia, libertad, pero muy pocas personas se inspiran suficientemente cuando escuchan a un orador que usa demasiado estas palabras.

ASESINANDO A TU ESPIRITU

Al principio de este libro, el siguiente diagrama se usó en el capitulo del valor de la educación que cambia vidas. El capitulo hablaba acerca del poder de la educación necesaria para influenciar mas que solo a tus pensamientos. La educación que cambia vidas te afecta mental, emocional, espiritual y físicamente. El siguiente es un diagrama de alguien que usa las emociones para motivar a una persona a hacer algo físicamente. Comunicando de Emocion-a-Emocion



La escuela para mi uso demasiados trucos mentales para aterrorizarme emocionalmente a estudiar duro y obtener buenas notas. Al crecer, también encontré a muchas personas que pueden motivarte usando diferentes tipos de trucos para poder hacer que tu hagas algo que ellos quieren que hagas. Los siguientes son algunos ejemplos de una persona usando algún tipo de truco emocional en su comunicación:

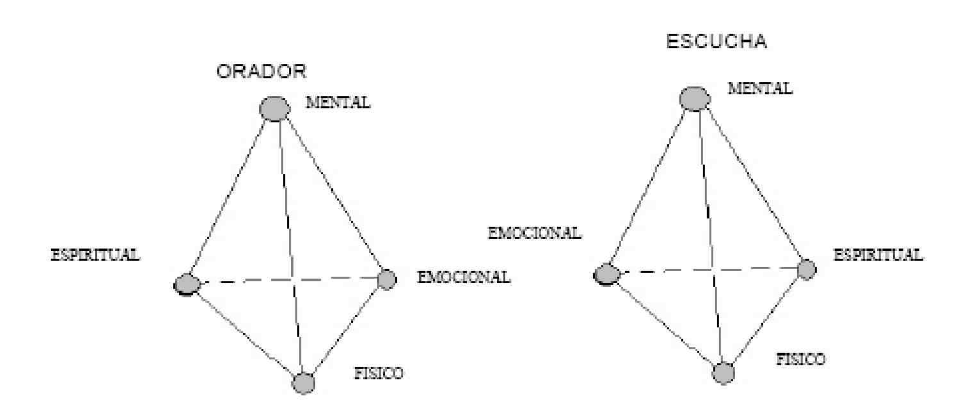
1.- “Si no obtienes buenas notas, no conseguirás un buen trabajo.”
2.- “Si no llegas a tiempo, te vamos a despedir.”
3.- “Si me eliges a mí, me asegurare que no pierdas tus beneficios de seguro social.”
4.- “Juega a lo seguro. No tomes riesgos innecesarios.”
5.- “Únete a mi negocio. Tu puedes hacer un montón de dinero.”
6.- “Déjame mostrarte como te puedes hacer rico rápidamente.”
7.- “Haz como te digo.”
8.- “Como tu sabes, la compañía esta pasando por momentos muy duros. Si no quieres ser despedido, lo mejor es que no pidas un aumento.”
9.- “No puedes permitirte el renunciar. ¿Quién te puede pagar tanto como yo té pago?”
10.- “Solo necesitas ocho años mas para el retiro. No hagas olas.”

LOS VERDADEROS LIDERES INSPIRAN AL ESPIRITU

Cuando yo estuve en Vietnam, había mucha comunicación basada en las emociones. Pero lo que finalmente hacían algunos de nuestros mas grandes lideres fue que ellos podían hablar a nuestros espíritus. Ellos podían hablar mucho mas allá que nuestros miedos de morir y hablaban directamente a nuestras almas, esa parte de nosotros que es tan poderosa que nos hace invencibles. Las siguientes son palabras que han sido dichas por

los grandes lideres, palabras que van mas allá que nuestras dudas y miedos y que hablan a nuestros espíritus, como el diagrama de abajo muestra:

Comunicando de Espiritu-a-Espiritu



Quizás puedas recordar algunas de estas palabras que han tocado a nuestras almas y muchas han quedado grabadas en la historia.

1.- “Se ha llegado el tiempo que determinara si los americanos serán libres o esclavos.” - George Washington

2.- “Denme la libertad o denme la muerte.” - Patrick Henry

3.- “Recuerden el Alamo.” - Un grito de la batalla de Texas

4.- “¿No estoy destruyendo a mis enemigos si los hago mis amigos?” -Abraham Lincoln

5.- “Tu no puedes mantener a un hombre abajo sin estar abajo con él.” - Booker T. Washington

6.- “No te preguntes lo que tu país puede hacer por ti...” - John F. Kennedy

7.- “Yo tuve un sueño...” - Martin Luther King

8.- “Ganar es un habito. Desafortunadamente, perder también lo es.” - Vince Lombardi

9.- “Solo nuestra fe individual en la libertad puede mantenernos libres.” - Dwight Eisenhower

10.- “Los cobardes no pueden ser morales.” - Gandhi

11.- “No seas humilde; no eres así de grande.” - Golda Meir

12.- “Ser poderosos es como ser una dama. Si tienes que decirles a las personas que tú eres, entonces no eres.” - Margaret Thatcher

“13.- No dejes que lo que no puedas hacer interfiera con lo que si puedes hacer.” - John Wooden

14.- “Mi mejor amigo es aquel que saca lo mejor de mí.” - Henry Ford

15.- “No intentes ser un hombre exitoso, en lugar de eso trata ser un hombre de valor.” - Albert Einstein

EN RESUMEN

La belleza del programa de liderazgo del mercadeo en red es que saca un tipo diferente de líder. La milicia desarrolla un tipo de líder que inspira a los hombres y mujeres a defender su país. El mundo de los negocios desarrolla un líder que construye equipos de competencia. En el mundo del mercadeo en red, el tipo de líder que es desarrollado es el líder que influencia a otros siendo un gran profesor, enseñando a otros a llenar sus vidas con sueños de vida, que enseña a otros a ir tras sus sueños. En lugar de vencer al enemigo o de vencer a la competencia, la mayoría de los lideres del mercadeo en red simplemente inspiran y enseñan a otros para encontrar la generosidad financiera que este mundo ofrece sin dañar a los demás.

En resumen, los tres tipos de liderazgos le hablan al espíritu humano, pero los diferentes tipos de liderazgos traen a diferentes tipos de lideres. Si te gusta liderar enseñando, influenciando e inspirando a otros para encontrar su propio mundo de abundancia financiera sin tener que vencer a la competencia, entonces el negocio de mercadeo en red es justo para ti.

EL SIGUIENTE VALOR

El siguiente capitulo es acerca de la diferencia en valor entre el dinero y la riqueza. Desafortunadamente, la mayoría de las personas han sido entrenadas para trabajar por el dinero cuando deberían de estar trabajando por la riqueza. Una de las razones por las muchas personas no son exitosas en el negocio del mercadeo en red es por que vienen al negocio buscando dinero, en lugar de buscar una oportunidad de construir riqueza. Como padre rico dijo, “El rico no trabaja por dinero. El pobre y la clase media si lo hacen.”

CAPITULO 9
VALOR NUMERO 7: NO TRABAJAR POR EL DINERO

En un programa de radio en el 2002, una persona que llamo me pregunto la siguiente pregunta:
“Yo soy un ingeniero electricista que trabaja par una gran compañía de computadoras del Valle del Silicio en California. Como tu sabes, la industria de alta tecnología a sido devastada, especialmente aquí en California. No me han despedido todavía pero me solicitaron trabajar menos horas por un menor salario. Tu sabes lo caro que son los bienes raíces en esta zona de la bahía. Mis pagos de la hipoteca es casi el total de mi actual cheque reducido. Tengo miedo de perder mi casa si me vuelven a reducir el pago. Además de esto, mi plan de retiro, esta por acabarse. ¿Que debería hacer yo?” “¿Has intentado vender tu casa?” Fue mi primer pregunta. “Ya lo intente,” dijo él. “El problema es que el valor de la casa se ha ido para abajo tanto que debo mas de lo que vale ahora la casa. Si la vendiera, tendría que pagarle dinero al comprador en lugar que él me pagara algo. Además sigo teniendo el problema de un lugar en donde vivir. Las rentas son tan altas como el pago de la hipoteca.”
“¿Que hace tu esposa?” le pregunte,
“Ella trabaja para un centro de cuidados infantiles. Ellos están teniendo problemas también debido a que muchas familias se han ido del área. Su trabajo es bastante seguro pero no le pagan mucho.”
“¿Porque ella no busca un trabajo mejor pagado?” le pregunte “Si le gustaría encontrar, pero uno de los beneficios de trabajar en centro infantil es que nuestros 2 hijos pueden estar ahí de manera gratuita. Si tuviera que pagar por el cuidado infantil de los dos hijos, el costo sería casi lo ella ganaría en otra compañía.”
“¿Han considerado iniciar un negocio en casa a tiempo parcial?” le pregunte “Te he comentado que no nos queda ningún dinero extra. ¿Cómo podría iniciar un negocio sin ningún dinero?” “¿Tu esposa y tu han buscado iniciar un negocio de mercadeo en red en su casa? Para hacer esto no se necesita mucho dinero y Además te ofrecen entrenamiento.” Le pregunte “O si, ya buscamos entre esas estafas. No te pagan nada. Y Además esperan que trabajes para ellos por 2 o 3 años antes de que podamos hacer algún dinero. Nosotros necesitamos el dinero ahora, no dentro de 2 o 3 años.”
El anfitrión del programa de radio nos interrumpió para dejarnos saber que se había terminado el tiempo de su programa. La persona que llamo y yo nunca tuvimos oportunidad de terminar nuestro dialogo.

La razón por la que estoy mencionando esta entrevista de radio es por que ilustra las diferencias de los valores esenciales. La persona que llamo obviamente necesitaba dinero y yo lo entendí. Como algunos de ustedes saben, mi esposa y yo hemos estado totalmente en la quiebra, y también sin casa algunas semanas.. así que yo se como se siente la necesidad del dinero. Pero la razón por la que Kim y yo estuvimos en condiciones de ser libres financieramente en menos de 10 años fue simplemente por que nosotros conocíamos la diferencia entre dinero y riqueza. Si quisieras saber un poco mas sobre como Kim y yo fuimos de la nada hasta la libertad financiera en menos de 10 años, contamos la historia en el libro de Padre Rico, "Retirados Jóvenes, Retirados Ricos." Adicionalmente, el libro de padre rico del "Cuadrante del Flujo del Dinero," inicia con la historia de cómo Kim y yo iniciamos 1985 sin casa, el peor año de nuestras vidas. He mencionado estos dos libros para aquellos de ustedes que pudieran cuestionar mi comprensión de la sensación de estar quebrado y sin dinero. Ambos libros comentan las razones de cómo llegamos a estar en ese gran lío financiero. Déjenme asegurarles que Kim y yo sabemos como se siente no tener nada y es por eso que prefiero ser rico y financieramente libre. Para nosotros, no tener suficiente dinero para vivir fue una manera horrible de vivir. Eso nos dolió mas que solo lo financiero. Estar sin dinero puso a prueba nuestro matrimonio, nuestra autoconfianza y nuestra autoestima.

TRES FORMAS DE VIVIR

Mucho después de que el programa de radio había terminado, la sensación que se me quedo después de colgar el teléfono con aquel joven padre, me dejo preocupado. Como comente en el capitulo anterior, todos podemos hablar entre nosotros de espiritu-a-espiritu o de emocion-aemocion. En este caso, nuestra comunicación estuvo en la frecuencia de la emoción del miedo. Puede sentir su miedo y fue doloroso para mi sentirlo. Yo sabia perfectamente como se sentía.

El valor descrito en este capitulo es en realidad acerca de sensaciones. Kim y yo personalmente sabemos que cuando se trata de dinero, hay tres tipos de sensaciones y tres diferentes formas de vivir con esas sensaciones, y son las siguientes: La Sensación de Miedo: Cuando Kim y yo estuvimos sin casa y sin dinero, la sensación de miedo fue, paralizante.. fue tan intenso que nos entumeció completamente nuestros cuerpos. Ese fue la sensación que recibí a través del teléfono con aquel joven padre. También fue la misma sensación que yo tuve como un joven niño, cuando estaba creciendo con mi familia. Mi mama y mi papa eran pobres y sin dinero para casi todo lo necesario en

la familia. La sensación de no tener suficiente dinero estuvo colgando sobre nuestra familia la gran mayoría de mi niñez. La Sensación de Frustración y Enojo: La segunda manera de vivir es vivir con la sensación de enojo y frustración de tener que levantarse y tener que ir al empleo.. especialmente cuando deberías de estar haciendo algo mas. Una persona que vive con esta sensación puede ser alguien que tenga un buen empleo y un salario alto, pero no se pueden dar el lujo de dejar de trabajar.. y de ahí es de donde la frustración viene. Ellos saben que si se detienen, el mundo en donde ellos viven se desmoronaría. Las personas como estas dices, “No me puedo dar el lujo de renunciar. Si renuncio, el banco vendrá y se llevará todo.” Estas personas muy a menudo dicen, “No puedo esperar hasta las próximas vacaciones.” O, “Solo 10 años mas para retirarme.” La Sensación de Dicha, Paz y Satisfacción: La tercer forma de vivir es vivir con la paz de la mente de saber que independientemente de si trabajas o no, tienes mucho dinero que té esta llegando. Desde 1994, cuando Kim y yo vendimos nuestro negocio y nos retiramos, esta es la sensación con la que hemos vivido. Kim con 37 y yo con 47 años. Para mí esa sensación es un modo de vida que vale la pena trabajar para obtenerla. Aunque seguimos trabajando hoy día, la sensación de no tener que trabajar, de tener la opción de renunciar en cualquier momento, y aun así seguir teniendo mas que el dinero suficiente llegándote mientras sigamos viviendo, es una excelente sensación.

LA DIFERENCIA ENTRE DINERO Y RIQUEZA Lo que yo le quería decir a aquel joven padre durante la entrevista de radio era que su problema nunca se acabaría si continuaba trabajando por el dinero. Cuando le sugerí que iniciara un negocio de mercadeo en red, a tiempo parcial con su esposa, es por que podría haber sido el momento de iniciar a tener riqueza en sus vidas, en lugar de un cheque de paga más grande. Cuando él dijo, “O si, ya buscamos entre esas estafas. No te pagan nada. Y Además esperan que trabajes para ellos por 2 o 3 años antes de que podamos hacer algún dinero. Nosotros necesitamos el dinero ahora, no dentro de 2 o 3 años.” Yo sabia que para conseguir que su calidad de vida cambiara, él necesitaba cambiar primero sus valores. En otras palabras, No tengo ninguna duda, que él y su esposa podrían finalmente haber encontrado mas dinero y pudieran haber encontrado una nueva vida. Sospecho que si ellos no cambiaron sus valores esenciales, permanecerán por el resto de sus vidas en el tipo de vida # 2, viviendo con la frustración y el enojo toda su vida, solo por que ellos eligieron trabajar por el dinero en lugar de trabajar por la riqueza.

¿QUE ES LA RIQUEZA?

En algunos libros previos, así como en otros productos de Padre Rico, he mencionado que la riqueza no se mide en dinero, en lugar de eso la riqueza se mide en tiempo. Nuestra definición es:

LA RIQUEZA ES LA CAPACIDAD DE SOBREVIVIR GRAN CANTIDAD DE DÍAS HACIA ADELANTE.

Como dije, esta medido en tiempo. Por ejemplo, si todo lo que tengo a mi nombre son uno ahorros de $1,000 dólares y mis gastos de vida diarios son $100 dólares al día, entonces mi riqueza es de 10 días. Si mis gastos de vida son $50 entonces mi riqueza es de 20 días. Este es un ejemplo muy simplificado para explicar la definición de riqueza; y de nuevo la riqueza esta medida en tiempo en lugar que de dinero. La salud y la riqueza son similares por que ambas se miden en tiempo. Todos hemos escuchado historias de doctores diciéndole a alguien, “Tienes seis meses de vida.” El doctor esta dando una evaluación al paciente de su salud medida en tiempo. Yo conozco personas que están tan atrasadas financieramente que miden su riqueza diciendo, “Estoy en números negativos, tengo 2 meses de atraso en riqueza.” En otras palabras, él esta realmente viviendo con tiempo y dinero prestados.
Se dice que la familia americana promedio esta a dos o tres cheques de paga de un desastre financiero. Si el periodo promedio de paga es de quince días, o 14 días, eso significa, que la familia americana promedio tiene 44 días de riqueza. Después de eso, su estándar de vida se va para abajo. Ese es el problema de trabajar por el dinero, en lugar de trabajar por la riqueza. Antes de movernos mas adelante, quizás quieras hacerte la siguiente pregunta a ti mismo. “Si yo (y si estoy casado, tu esposa y tu) paro de trabajar hoy, ¿cuanto pudiera sobrevivir financieramente?” La respuesta que te des es tu riqueza actual.

EL MERCADEO EN RED TE ENSEÑA A TRABAJAR POR LA RIQUEZA

Durante mi periodo de investigación a las diferentes compañías de mercadeo en red, uno de los puntos de valor que los oradores tienen que explicar, y que es más difícil, ha sido la diferencia de trabajar por el dinero a trabajar por la riqueza. En una de las reuniones de oportunidades a la que fui, un invitado levantó su mano y pregunto, “¿Cuanto dinero voy a ganar?” Desafortunadamente, la persona que estaba liderando la reunión no realizó un trabajo adecuado, cuando explico la

diferencia entre construir un negocio y trabajar en un empleo, y más importante aun, la diferencia entre dinero y riqueza. Me temo que la mayoría de las personas quedaron confundidas o frustradas por la respuesta que recibieron.
Una de las respuestas que el orador dijo fue, "Tu ingreso es ilimitado." El problema con esa respuesta es que la mayoría de las personas que fueron a la reunión no estaban buscando un ingreso ilimitado, si no que por la oportunidad de ganar $1,000 a $3,000 dólares extras al mes. En mi opinión, ellos seguían pensando en términos de dinero en lugar de riqueza. En otras palabras, existen dos clases de dinero. Uno es el dinero que nos llega por la labor y el otro es el dinero que nos llega de los activos. Si tu quieres tener riqueza, necesitas el dinero que viene de los activos. Si tu quieres trabajar duro toda tu vida, entonces solo necesitas trabajar por el dinero, que es lo que la mayoría de las personas hace.
El siguiente punto de confusión llega cuando el orador dice, "Esta bien, si todo lo que quieres son $3,000 mas al mes, ¿puedes imaginarte que té este llegando por el resto de tu vida, independientemente si trabajas o no?" Mientras que la mayoría de los invitados responde positivamente a esta idea, dudo que la mayoría lo piense posible, Además que parece que la mayoría solo necesita esos $3,000 extras al mes para el próximo mes, en lugar de tener que trabajar algunos pocos años gratuitamente, construyendo un negocio, y luego después tener el dinero que llega para siempre. Creo que la mayoría de las personas seguían pensando como empleados o como autoempleados, personas que trabajan por el dinero, el lugar de cómo dueños de negocios e inversionistas, personas que trabajan por la riqueza de los activos.

UNA CLASE DIFERENTE DE DINERO

Una de las razones de que los ricos se vuelvan en más ricos es solo por que los ricos trabajan por una clase diferente de dinero. El siguiente es un diagrama de un estado financiero que quizás pueda explicar la diferencia.

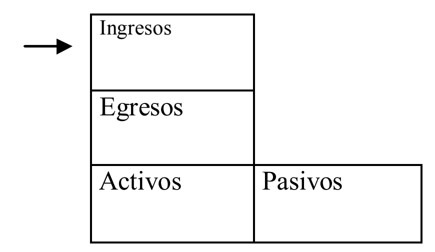


Si este diagrama no es familiar para ti, el diagrama de estado financiero, o deseas una explicación adicional, te sugiero que también leas el libro “Padre Rico Padre Pobre,” o platica con un amigo que haya leído el libro y pídele que te lo explique. Este diagrama es muy importante para comprender y es el centro de muchas de las lecciones de mi padre rico. Como mi padre rico a menudo decía, “Mi banquero nunca me ha pedido mi boleta de calificaciones. Mi banquero siempre me pide mi estado financiero.” Padre rico también decía, “Tu estado financiero es tu boleta de calificaciones después de que dejas la escuela. Tu estado financiero mide tu CI - coeficiente intelectual, financiero.” Es por eso que este diagrama es tan importante para todo aquel que quiera conseguir su libertad financiera o una gran riqueza.

UN ENFOQUE DIFERENTE

Una de las maneras para explicar mejor la diferencia entre un E o A, y los D o I es usando su estado financiero. La diferencia entre el lado izquierdo y el lado derecho del cuadrante del flujo del dinero, es la diferencia en enfoque. Lo siguiente explicara lo que esto significa:

Dicho de manera sencilla, las personas de los cuadrantes E y A, ponen su enfoque aquí:



Y las personas de los cuadrantes D e I ponen su enfoque aquí:



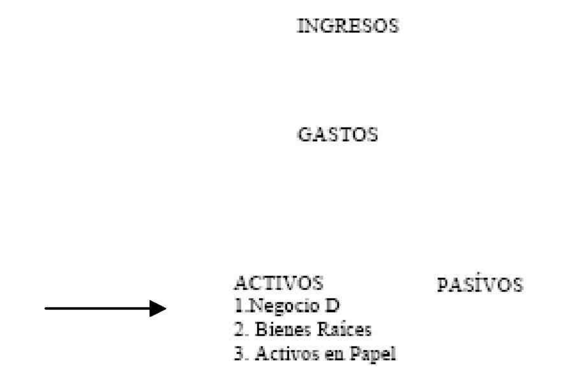
¿SIGUES TRABAJANDO POR EL DINERO?

La diferencia principal diferencia que muestra el estado de resultados es que las personas en los cuadrantes E y A están trabajando por el dinero. Las personas en los cuadrantes D e I se

enfocan en construir o adquirir activos en lugar de trabajar por el dinero. Por esto la riqueza de las personas B o I es mayor que la de las personas de los cuadrantes E o A. Si las personas B o I dejan de trabajar, los activos continúan trabajando, siguiendo produciendo dinero para las personas de los cuadrantes B o I.

LOS TRES TIPO DE ACTIVOS

Los tres principales tipos de activos que encontramos en la columna de activos son:



UN PLAN SENCILLO PARA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA

El sencillo plan que mi esposa Kim y yo usamos para retirarnos jóvenes y ricos fue **primero crear un negocio**, segundo invertir en bienes raíces. Como dije, nos tomo desde 1985 hasta 1995, iniciando de la nada y retirándonos financieramente libres sin una sola acción de fondos mutuos o ninguna acción del mercado de valores. Eso estuvo simplemente fuera de nuestro plan y solo seguimos nuestro plan.

Hay personas que me han preguntado, **“¿Porque construiste primero un negocio?**” Hay tres respuestas para esa pregunta. La Primer Respuesta es que el construir un negocio nos permite a nosotros generar grandes cantidades de dinero. Al principio de este libro, enliste 11 diferente maneras en como una persona puede llegar a ser rica, formas que van desde casarse con alguien por dinero. Para Kim y para mí, la mejor manera de llegar a ricos fue la de construir un negocio.

La Segunda Respuesta es por que las leyes de impuestos de los Estados Unidos son muy favorables para las personas que ganan su ingreso en el cuadrante D, y castigan a las personas que ganan su dinero en el cuadrante E. Finalmente, La Tercer Respuesta es que el plan que los verdaderos ricos han seguido en el pasado es: Construir un Negocio e Invertir en Bienes Raíces.

¿CÓMO PUEDO PERMITIRME EL COMPRAR BIENES RAICES?

Después que el mercado de valores se desplomo en el 2000, muchas personas se empezaron a dar cuenta que sus fondos mutuos eran muy riesgosos. Después del desplome, muchas personas empezaron a pensar en invertir en bienes raíces. El problema fue que muchas personas no tienen suficiente dinero para invertir en bienes raíces o para vivir en donde los bienes raíces son caros. Una pregunta que me hacen muy seguido hoy día es, "¿Cómo puedo comprar bienes raíces cuando apenas tengo dinero para pagar la renta?"

Mi respuesta siempre es la misma. Siempre contesto, "Mantén tu empleo de turno de día e inicia a construir un negocio a tiempo parcial. Una vez que el negocio este haciendo dinero, el segundo paso es mantener tu empleo diurno y empezar a invertir en bienes raíces con el ingreso extra de tu negocio. De esa manera tu inicias a construir dos clases de activos en lugar de gastar tu vida trabajando por el dinero.

TRES DIFERENTES TIPOS DE INTELIGENCIA

Así como también hay tres diferentes tipo de educación que se requieren para conseguir el éxito financiero, como son la educación académica, la profesional y la financiera, también existen tres tipos de inteligencias que se requieren para el éxito financiero en el mundo real. Los tres tipos de inteligencia son: Inteligencia Mental: Generalmente medida en la escuela con el Coeficiente Intelectual (CI) Inteligencia Emocional: Se ha dicho que la inteligencia emocional es 25 veces más poderosa que la inteligencia mental. Algunos de los ejemplos de la inteligencia emocional son: mantenerse uno frío en lugar de alegar, no casarte con alguien que sabes que a la larga no será una buena pareja así como también el retrasar la gratificación, que es opuesto a la gratificación instantánea, que es causa de muchos de los problemas financieros actuales. Inteligencia Financiera: Mi padre rico dijo, "Tu inteligencia financiera se mide en tu estado financiero personal. Tu inteligencia financiera esta medida por cuanto dinero produces, cuanto dinero conservas, que tan duro trabajas por el dinero, y a cuantas generaciones puedes pasarles el dinero."

PORQUE LAS PERSONAS LISTAS FRACASAN EN LLEGAR A SER RICOS

Una de las razones por la que muchas personas listas, como mi padre pobre, fracasaron en volverse ricos, aunque hayan tenido un alto cociente intelectual CI y le haya ido muy bien en la escuela, es por que tuvieron falta de la inteligencia emocional

requerida para el éxito financiero y la acumulación de riqueza. Las cuatro señales comunes de un CI-Financiero bajo son: 1.-Se hacen ricos muy lentamente por que juegan el juego del dinero muy cautelosamente: Normalmente, debido a que están en el cuadrante E, pagan un alto porcentaje de impuestos sobre el ingreso, fallan en invertir sabiamente, manteniendo su dinero en el banco, ganando muy poco interés, y lo poco que ganan en interés, se le impone el mas alto impuesto sobre el ingreso. 2.-Tratan de volverse ricos rápido. Estas personas tienen una falta de inteligencia emocional conocida como paciencia. Esta persona va de trabajo en trabajo o de idea en idea. Inician algo, se aburren y renuncian.

3.-Gastan por impulso. La forma favorita de hacer ejercicio de estas personas es ir de compras. Compran hasta que caen rendidos. Si tienen dinero, lo gastan en caprichos. Este tipo de personas dice, “El dinero se desaparece entre las manos.” 4.-No se pueden mantener como dueños de nada de valor. En otras palabras, esta persona solo posee cosas o trabaja en cosas que lo hacen más pobre. Por ejemplo, he conocido a varias personas que han invertido en inversiones de bienes raíces. Al momento de que lo tienen, entonces lo venden, toman las ganancias y pagan la deuda de la tarjeta de crédito o el préstamo estudiantil o compran un nuevo bote o toman unas vacaciones. En otras palabras, se cuelgan a cosas que tienen muy poco valor y venden cualquier cosa que tiene valor.

Muchas de estas mismas personas, en lugar de construir un negocio, se sienten mejor de trabajar para alguien mas y trabajan duro por algo que nunca será de ellos. La emoción de miedo es tan alta que prefieren trabajar por seguridad en lugar de trabajar por la libertad.

LA INTELIGENCIA EMOCIONAL ES ESENCIAL PARA LA INTELIGENCIA FINANCIERA

Este capitulo inicio con la entrevista de radio. La razón por la que inicie con esta entrevista es que ese joven padre estaba totalmente fuera de control emocional. Él era mentalmente muy brillante, pero sus emociones hacían que pensara de manera irracional. Si tu estas fuera de control de tus emociones, la posibilidad de resolver tus problemas financieros se reducen.

Dicho de manera sencilla, en el mundo real, la inteligencia emocional es más importante que la inteligencia mental si quieres llegar a ser rico. El tener un alto coeficiente CI-Emocional es esencial para tener un alto coeficiente CI-Financiero. Warren Buffet, el inversionista más rico de América dice, “Una persona que no puede controlar sus emociones no puede controlar el dinero.”

Cuando yo era mas joven, yo era un retardado emocional.. todo era, “La vida para hoy.” Esta es la razón principal de que no consiguiera la independencia financiera hasta que tuve 47 años, aun cuando yo sabia que tenia que hacer. En cualquier momento que me he descontrolado o que mis emociones se han salido de las manos, esperando hacerme rico rápido o renunciar por que estaba frustrado, padre rico me decía, “Regresa cuando hayas crecido. Entonces volveré a enseñarte a como llegar a rico.”

¿QUIERES MEJORAR TU INTELIGENCIA EMOCIONAL?

Mi experiencia personal demuestra que entre mas alto he conseguido llevar a mi inteligencia emocional, mejor ha sido mi vida. Siendo originalmente un Marine, no solo soy impulsivo, sino que también he desarrollado un temperamento muy violento y rápido. Cuando regrese de Vietnam mi padre rico dijo, “Tu apasionado temperamento y tus rápidas reacciones te mantuvieron vivo en Vietnam, pero esas mismas emociones te mataran en el mundo de los negocios.” Padre rico me sugirió fuertemente que trabajara para mejorar mi inteligencia emocional, si quería mejorar mi inteligencia financiera. Conforme el control sobre mis emociones mejoro, mi matrimonio mejoro, mis habilidades de negocios mejoraron y también lo hicieron mis habilidades de inversión. Mi salud también mejoro, solo por mantener mi temperamento a distancia.. de cualquier manera de vez en cuando intenta tomar el control sobre mí de nuevo. El primer paso para mejorar la inteligencia emocional es aceptar que necesito mejorarla.
Si tú eres como yo, una persona que siempre podría usar un poco mas de madurez emocional, un negocio de mercadeo en red podría ser el mejor entrenamiento para ti. Para mi uno de los mejores valores del negocio de mercadeo en red es que te ayuda para desarrollar tu inteligencia emocional. Tu elevas tu inteligencia emocional cada vez que tratas con personas que renuncian, que mienten, al sobreponerte a tus miedos, tus decepciones, tus frustraciones, y tu propia impaciencia para ser una mejor persona. En otras palabras, el negocio de mercadeo en red es un excelente lugar para que te conozcas a ti mismo mejor y para trabajar en mejorarte a ti mismo. Pregúntate a ti mismo. “¿Cómo están mis emociones interfiriendo con mi vida? ¿Estas emociones me hace ser?

1.-Demasiado Tímido
2.-Temerosos al Rechazo
3.-Necesitado de Seguridad
4.-Demasiado Impaciente
5.-Demasiado Acelerado o Apasionado en nuestras reacciones
6.-Adicto a algo

7.-Demasiado Impulsivo
8.-Demasiado Enojón
9.-Demasiado Lento con el Cambio
10.-Flojo
11.- ______________________ (Tu propio problema)

Una vez mas, uno de los grandes valores del negocio del mercadeo en red es que pondrá a prueba a tu inteligencia emocional y en la mayoría de los casos lo mejorara grandemente. Una vez que inicies a mejorar tu inteligencia emocional, probablemente encontraras que también otras áreas de tu vida están mejorando. Encontraras más fácil hablar con las personas, comunicarte mas claramente, manejar tus emociones mas eficientemente, y cuando lo hagas mejor, tu negocio crecerá mucho más rápido. Al ser mas paciente, tienes mejore posibilidades de ser un mejor inversionista. Al desarrollar tu inteligencia emocional, tu matrimonio podrá mejorar, si tú estas casado o quieres estar casado, y todos nosotros sabemos que el matrimonio es un tema por demás emocional. También te puedes convertir en un mejor padre y criar mejores hijos también.

De cualquier manera, te diré que invertir cierto numero de años construyendo un negocio de mercadeo en red te dará frutos en muchas otras áreas de tu vida. ¿Porque? Por que la vida es una materia muy emocional.

UN MEJOR MATRIMONIO

Para Kim y para mí, nuestro plan de llegar a ser financieramente libres fue excelente para nuestro matrimonio. Iniciando de la nada, teníamos un proyecto en donde ambos teníamos que trabajar juntos. Puedo decir que las altas y bajas de estar construyendo un negocio le ofreció a nuestro matrimonio muchos desafíos, pero al final, hizo mucho mas fuerte a nuestro matrimonio. Tomamos riesgos juntos, tomando nuestras perdidas juntos, y celebrando nuestros triunfos juntos también. Como comente antes, nuestro plan fue muy simple. En 1985, Kim y yo iniciamos a construir nuestro negocio, iniciando sin nada. En 1991, invertimos en nuestra primera inversión de bienes raíces solo después de que el negocio fue muy rentable. En 1994, vendimos nuestro negocio, compramos mas bienes raíces, y nos retiramos financieramente libres por el resto de nuestra vida. Este fue un plan muy simple e hizo nuestras vidas también más simples y felices. Como la mayoría de nosotros sabemos, el dinero es una de los principales temas de argumentación en el matrimonio. Hoy día tenemos un mejor matrimonio, no por todo ese dinero, si no por que construimos un negocio juntos. En lugar de crecer cada cual por su lado, crecimos juntos y muy de cerca

y fuimos madurando emocionalmente juntos. He escuchado a muchas personas decir, “O, nunca podría trabajar con mi esposo. No podría soportar estar alrededor de él tanto tiempo.” Honestamente les puedo decir, no podría ser tan exitoso hoy sin Kim y podríamos tener tan buen matrimonio si hubiéramos trabajado separados para diferentes compañías. Si hubiéramos trabajado cada cual por su lado, hubiéramos crecido separados. El construir el negocio juntos e invertir juntos hizo nuestro matrimonio mas fuerte, nos conocimos mejor, y al final, fuimos mucho más felices.. y eso para mi no tienen precio. Aunque llegamos a tener nuestras diferencias, hoy día sabemos que nuestro amor por el otro es más grande que esas diferencias. Un matrimonio feliz entre dos personas es definitivamente por la inteligencia emocional mas que por dos personas con buenas notas y unos buenos trabajos ganando mucho dinero.

POR QUE ALGUNOS EXITOSOS COMERCIANTES EN RED FRACASAN

Por años he conocido a muchos exitosos comerciantes en red que han construido vastas fortunas con sus negocios. También he conocido a muchos otros que Además de construir grandes fortunas, lo han perdido completamente todo. ¿Porque? De nuevo, la respuesta se encuentra en la inteligencia emocional. Un ejemplo de que un exitoso comerciantes en red que fracaso fue una persona llamada Ray. Ray vive en el sur de California, él trabajo para una cadena de tiendas de comida saludable después de salir de la universidad y llego a gerente de la tienda mas o menos rápido. Ray, al tener un grado de bioquímico, estaba muy interesado en el ramo de la salud. Un día un cliente entro en la tienda y le mostró a Ray una línea completa de productos de salud. Ray probo los productos y le parecieron excelentes. De inmediato Ray fue con su jefe para proponerle incluir los productos en la tienda. El jefe le dijo, “No.” Al ser impulsivo e impaciente Ray renuncio a su empleo y brinco dentro de esta oportunidad de mercadeo en red.

Por tres años, Ray estudio y aprendió el negocio. Él estuvo luchando financieramente por algunos años y de repente las luces se encendieron, Ray había ido desde el cuadrante E hasta un pensamiento del cuadrante D. Su negocio exploto y muy pronto estuvo haciendo mas dinero en una semana que lo que había hecho en un año en su empleo de la tienda de comida saludable.

Muy pronto Ray estaba en el estrado platicando con las personas que acababan de llegar al negocio. Él era la nueva estrella. El problema fue que los estrados y el estrellato se le subieron a la cabeza. Se volvió arrogante y presumido, una señal de falta de

inteligencia emocional. Él empezó a alegar con aquellos que le enseñaron el negocio, pensando que él era mas listo que ellos debido a que tenia autos más bonitos, casas y más flujo de efectivo que ellos. El dinero realmente se le subió a la cabeza.

Un nuevo negocio de mercadeo en red estaba iniciando. También de excelentes productos de salud y estaba buscando a estrellas como Ray para reclutarlos para promover su nuevo negocio. No paso mucho tiempo de cortejo del dueño del nuevo negocio para llevarse a Ray lejos del negocio con el que inicio. Ray se fue porque quería iniciar con ellos desde el principio, temprano y crecer un negocio más grande más rápido. Ray también se llevo a varios de su equipo con él.
Tres años después Ray estuvo en quiebra. ¿Porque? Hay dos razones que puedo encontrar. Una fue que el dueño de la nueva compañía era como Ray. Era impulsivo e impaciente. Ambos querían ser ricos rápido. La segunda razón fue que justo como Ray, el nuevo dueño de la compañía era muy mediocre para administrar el dinero y tenia un alto estilo de vida también, se vestía bien, hermosos autos y platicando basura. En lugar de invertir en su negocio, y reinvertir en bienes raíces, ellos compraban los símbolos de la riqueza, en lugar de adquirir riqueza verdadera. ¿Recuerdas al principio de este capitulo, mencione que las personas pobres seguido se sienten mas con cosas de verdadero valor? Ray y los fundadores del nuevo negocio estaban en esa categoría, creo. Por esto Ray y el dueño de la nueva compañía fracasaron en comprar verdadera riqueza. En lugar de eso, compraron autos veloces, mujeres rápidas, y se salieron del negocio y fueron a la corte de bancarrota muy rápido también. Los pájaros del mismo plumaje vuelan juntos. Hoy día Ray sigue brincando de un nuevo negocio de mercadeo en red a otro. Cada vez que lo veo, tiene una nueva oportunidad y una nueva línea de productos para promover. Ray aprendió a construir un negocio de mercadeo en red pero fracaso en ser exitosos en su negocio. Él fallo por que sus emociones pensaron por él.

NO SEAS UNA RANA

No estoy diciendo que sea malo cambiarse de compañía de mercadeo en red. Yo sé que eso pasa. Estoy diciendo que las personas como Ray, personas que van de un de una compañía a otra en busca del negocio perfecto, la línea de productos perfectos, y el dinero fácil. Muchas personas hacen eso porque fallan en desarrollar su inteligencia emocional, que es en mi opinión, *una de las razones por la que hay que iniciar este negocio.* En otras palabras, está bien dejar un negocio, pero

hazlo por buenas razones, en lugar de solo razones emocionales. Yendo de charco en charco podrá estar bien para las ranas, pero no es bueno para un dueño de negocio. Un amigo mío dijo, “El problema con ser una rana es no solo pasas el día cazando insectos, sino que te tienes que comer cada insecto que atrapas.” El mensaje es, una vez que encuentras un negocio de mercadeo en red que es justo para ti, dale al negocio y a ti mismo el tiempo para que crezcan juntos. No seas una rana cazando insectos.

¿PORQUE UN COMERCIANTE EN RED EXITOSO DE VUELVE MÁS EXITOSO?

Siempre ha sido un placer el conocer a muchos dueños de negocios de mercadeo en red muy exitosos, muchos de ellos más exitosos que yo y que padre rico. Para mí, el placer fue encontrar que la formula del éxito del negocio del mercadeo en red es la misma que la formula que mi padre rico me enseño. La formula es la siguiente:

Construye el Negocio. Hacer despegar un negocio desde el suelo toma alrededor de 5 años. Yo sé que puede tomar mucho menos tiempo pero también mas. De cualquier manera, un negocio es como un hijo, les toma tiempo crecer.

Reinvertir en el Negocio. La razón de que esto sea tan importante es que es el paso que Ray y muchos otros no les gusta hacer. En lugar de invertir, ellos han gastado su dinero tan rápido como lo obtienen. Están pronto comprando a crédito, autos agradables, grandes casas, buenas ropas y lindas vacaciones. En lugar de ayudar a sus hijos a crecer, les roban a sus hijos el dinero de la comida y el niño empieza a pasar hambre. Desgraciadamente, las historias acerca de personas como Ray son comunes en todos los negocios. Una de las principales razones por que solo unas cuantas personas son ricas en América, aun si ellos hacen mucho dinero, es simplemente por que ellos gastan el dinero de la comida de sus hijos en juguetes y cosas que les hace sentir su ego muy bien.

COMO REINVERTIR EN EL NEGOCIO

Como un negocio tradicional, richdad.com ha estado reinvirtiendo millones de dólares al estar mejorando constantemente su pagina en el web, creando nuestro juego en línea CashFlow101 y el juego para niños CashFlow, este ultimo juego se ofrece gratuitamente a las escuelas. Estos son ejemplos de cómo un negocio tradicional reinvierte en el mismo negocio. Otro ejemplo podría ser el construir una bodega, agregar camiones a la flota de reparta, o gastar dinero en publicidad nacional.

En el negocio del mercadeo en red, reinvertir significa expandir tu negocio de 10 personas a 20 personas. Eso

también significa invertir algo de tiempo ayudando a tu grupo a trabajar la profundidad. **La belleza de la mayoría de los negocios de mercadeo en red es que no requiere mucho dinero para invertir en el negocio**.

Uno de los últimos puntos es que el verdadero dueño de negocios nunca para de invertir y reinvertir para construir su negocio. La razón por la que muchas personas fallan para conseguir riqueza en cualquier negocio es simplemente que ellos fallan en invertir continuamente en su negocio. Invertir en Bienes Raíces. ¿Por que bienes raíces? Hay dos razones. Una es por que las leyes de impuestos están escritas a favor de los dueños de negocios que invierten en bienes raíces. En uno de los apéndices, mi estratega de impuestos, Diane Kennedy como los bienes raíces y el negocio de mercadeo en red están hechos el uno para el otro. La segunda razón es que a tu banquero le encantara prestarte dinero para que compres bienes raíces. Intenta solicitar un préstamo a 30 años a un 6.5% de interés para comprar fondos mutuos o acciones. Se reirán de ti en el mismo banco.

Una palabra de precaución. La razón por la que yo sugiero construir un negocio primero es que invertir en bienes raíces toma tiempo, educación, experiencia y dinero. Si tu no tienes un ingreso extra estable y las ventajas de impuestos que vienen de un negocio del cuadrante D, los bienes raíces son muy riesgosas y muy lentas también. La razón por la que es muy riesgoso es que los errores en bienes raíces, especialmente en la administración de propiedades, pueden ser muy caros. La razón por la que muchas personas fallan en hacerse ricos en bienes raíces o se hacen ricos muy lentamente es simplemente por que no tienen el exceso de efectivo que los dueños de negocios casi siempre tienen. En realidad, el mejor trato en bienes raíces es normalmente caro. Si no tienes dinero, los únicos tratos de bienes raíces que te quedan, son aquellos que las personas con dinero han dejado pasar. Hoy día encuentro personas buscando inversiones en bienes raíces pero “Sin Enganche.” Aunque este tipo de inversiones existen, la principal razón de que estas personas busquen este tipo de tratos es que no tienen ningún dinero para invertir. Si tu tienes una falta de educación en bienes raíces, experiencia y dinero, no pagar nada de enganche pudiera ser la inversión mas cara de tu vida. Así que construye primero un negocio, reinvierte en tu negocio como segundo paso y como tercero compra bienes raíces.

“ASÍ QUE CONSTRUYE PRIMERO UN NEGOCIO, REINVIERTE EN TU NEGOCIO COMO SEGUNDO PASO Y COMO TERCERO COMPRA BIENES RAICES”

Compra Lujos. Gran parte de nuestro matrimonio, Kim y yo no vivimos en una gran casa, ni manejamos autos lindos. Por años, vivimos en una casa pequeña que costaba alrededor de $400 el pago mensual de la hipoteca. Mientras que vivimos en aquella pequeña casa y manejábamos autos modestos, estabamos construyendo nuestro negocio e invirtiendo en bienes raíces. Hoy día vivimos en una casa mucho más grande, tenemos seis autos para nosotros.. pero seguimos recibiendo mucho mas dinero desde nuestros activos como son los bienes raíces. La sencilla regla de mi padre rico fue, construye un negocio, reinvierte en tu negocio para que crezca, invierte en bienes raíces y una vez que tu tienes tu negocio y tus bienes raíces entonces cómprate tus lujos. En otras palabras, trabaja para construir tus activos, y una vez que tengas tus activos cómprate tus lujos. Hoy día, aunque Kim y yo tenemos nuestra gran casa y nuestros seis autos, podemos de cualquier manera el permitirnos dejar de trabajar por el resto de nuestras vidas por que no tenemos

unos empleos, tenemos nuestros activos. Hoy día seguimos trabajando por que nos gusta hacerlo, Además de eso, nos hacemos cada vez más ricos al seguir la sencilla regla de mi padre rico de su formula de 4 pasos para una riqueza verdadera y una riqueza creciente. Nosotros construimos negocios, reinvertimos en negocios, invertimos en bienes raíces y entonces nuestros activos nos compran nuestros lujos.

¿PORQUE LA MAYORÍA DE LAS PERSONAS NO SE HACEN RICOS?

¿Porque la mayoría de las personas NO siguen este plan, aun y cuando sea un plan tan sencillo? *La respuesta en la mayoría de los casos se encuentra de nuevo en la inteligencia emocional. La mayoría de las personas tienen falta de paciencia, de disciplina, y la falta de voluntad de demorar su gratificación para seguir ese plan*. La mayoría de las personas así como gana el dinero, así lo gastan también. Por tanto, no es un asunto de Inteligencia Financiera ni de Inteligencia Mental. Es un asunto de **Inteligencia Emocional**. De hecho, la inteligencia más sencilla de todas es la Financiera, lo que explica por que tantas personas que NO les va bien en la escuela son ricas. Por tanto, en mi opinión, el puente para la Inteligencia Financiera es la Inteligencia Emocional, y un negocio de mercadeo en red ayuda a cualquiera a desarrollar esta clase de inteligencia.

¿CUÁNDO COMPRAR ACTIVOS EN PAPEL?

Muchas personas me preguntan, "¿Cuando compras activos en papel como acciones, bonos y fondos mutuos?" Mi respuesta es la respuesta de mi padre rico. Hace muchos años, padre rico me dijo, "El mejor activo es un negocio. La razón por la que pongo a un negocio como numero uno es simplemente por que es el mejor activo para tener.. Si eres suficientemente listo para tener uno. El segundo activo son los bienes raíces y el tercero son los activos en papel. La razón por la que los activos en papel están al ultimo es por que son los más fáciles de comprar pero los más riesgosos para tener. Si no crees acerca del riesgo de los activos en papel, solo pídele a tu banquero prestado para comprarlos." Por tanto, mi respuesta para las personas hoy es la misma respuesta que la de mi padre rico. La razón por la que mi padre rico dejaba hasta lo ultimo es por que son los más fáciles de comprar pero los más riesgosos para tener. Una razón mas es que yo puedo comprar un seguro para proteger a un negocio y también para proteger mis bienes raíces. Pero muy pocas personas conocen como comprar un seguro para las acciones y yo no sé si exista algún tipo de seguro para los fondos mutuos.. pero por ahí debe haber alguno.

¿PORQUE LAS PERSONAS NO SON FELICES EN SU EMPLEO?

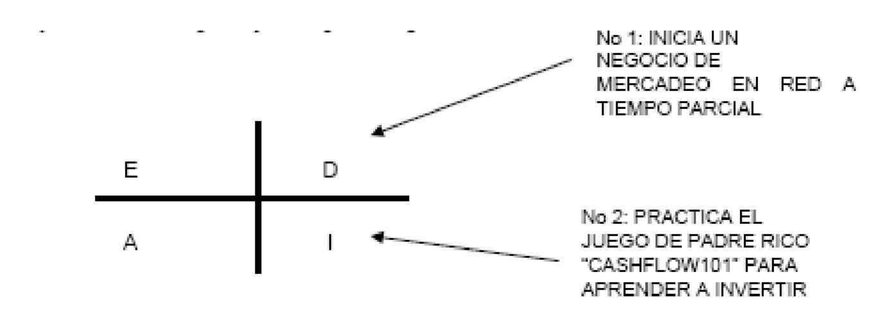
Un amigo que esta capacitado y tiene experiencia como trabajador para la salud mental me dijo que, "Una de las razones de la felicidad es el control de tu mundo. Entre mas control tienes, más feliz te vuelves. Por el otro lado, si tu no tienes control o pierdes el control, casi siempre eso te hace infeliz." El ejemplo que me dio fue el de una persona que se dirige al aeropuerto y de repente se encuentra atorado en un congestionamiento de trafico. Desplazándose lentamente en el trafico sin ninguna posibilidad de salir de ahí, se da cuenta de que va a perder el avión y su alegre humor desaparece. La razón por la que esa persona se pone infeliz es que no tiene control sobre el congestionamiento del trafico. En resumen, la lección fue, "El Control y La Felicidad están estrechamente ligados."

Regresando un poco a la persona de la llamada telefónica en la entrevista del radio al inicio de este capitulo, yo puedo decir que el no estaba feliz. Una de las razones por la que creo que no estaba feliz es por que había perdido el control de su vida. Aunque él tenia un trabajo seguro como él creía, él no tenia control sobre sus finanzas. También había perdido el control sobre sus inversiones en acciones y fondos mutuos. En el mundo de hoy, especialmente después de que el mercado de valores se desplomo, la economía se debilito, y el ataque terrorista de

Septiembre 11, muchas personas sienten que han perdido el control y eso los lleva a la infelicidad. Uno de los grandes valores de construir un negocio de mercadeo en red y luego invertir en bienes raíces, esas dos acciones te pueden regresar el control de tu vida.. y si tu tienes mas control, también tienes mas felicidad.. y la felicidad es una emoción muy valiosa para tener en tu vida.

EN RESUMEN

Para la pregunta de si, "¿Estas trabajando por el dinero o trabajando por la riqueza?" Y si es tiempo de empezar a trabajar por la riqueza, tengo dos sugerencias. Fíjate en el cuadrante del flujo del dinero enseguida, **yo te sugiero lo siguiente**:



"CASHFLOW101" PARA APRENDER A INVERTIR

En tu tiempo libre, si tu haces ambas por los próximos 3 a 5 años, estoy seguro de que tu futuro financiero será mucho más brillante que el de la mayoría de las personas, que están colgadas de la seguridad en el empleo e que invierten su dinero en fondos mutuos. ¿Cómo puede alguien ser feliz cuando él o ella dejan el control financiero de sus vidas a alguien mas? Además, en unos pocos años, si te conviertes en un éxito jugador de ambos lados del cuadrante, tanto el D como el I, estará trabajando por la riqueza en lugar de estar trabajando por el dinero.

EL SIGUIENTE VALOR

En el siguiente capitulo, este libro se adentrara en el valor de hacer tus sueños realidad. Para aquellos que han jugado CashFlow 101, te podrás acordar que el primer paso antes de iniciar el juego es escoger tus sueños. Padre rico siempre decía, "Inicia con tus sueños y trabaja tras ellos." He dejado lo mejor para el final por que ahora que tu sabes que puedes adquirir gran riqueza en tu línea de vida, quizás quieras soñar deberás en grandes sueños.

CAPITULO 10
VALOR NUMERO 8: VIVIENDO TUS SUEÑOS

"Muchas personas no tienen ningún sueño," decía mi padre rico.
"¿Porque?" Le pregunte.
"Por que los sueños cuestan dinero," me dijo.

RE-ENCENDIENDO EL SUEÑO

Mi esposa Kim y yo fuimos a que uno de los mejores productores de un negocio de mercadeo en red nos mostrara su mansión de 1,600 m2, con una cochera para ocho autos, así como también los ocho autos estacionados ahí, su limosina y todos sus demás juguetes. La casa y los juguetes estaban impresionantes, pero lo que verdaderamente me impresiono a mí fue que la ciudad le había puesto su nombre a la calle en donde él tenia esta casa. Cuando le pregunte como había hecho para que la ciudad hiciera esto me dijo, "Fácil, yo hice una donación de dinero para construir una escuela elemental y una biblioteca. Cundo hice eso, la ciudad me permitió nombrar esta calle con el apellido de mi familia." En ese punto, me di cuenta que su sueño era mucho más grande que el mío. Yo nunca soñé con tener una calle con mi nombre después de donar suficiente dinero para construir una escuela y una biblioteca. Al dejar aquella casa esa noche, me di cuenta que se había llegado el tiempo de incrementar el tamaño de mis sueños.

Uno de los más importantes valores que he encontrado en las buenas compañías de mercadeo en red que le dan mucha importancia al hecho de trabajar para conseguir vivir tus sueños. Este alto productor que estuvimos visitando no estaba mostrando sus bienes materiales solo por enseñarlos. Él y su esposa le estaban hablando a un grupo acerca del estilo de vida que ellos han conseguido para de esta manera inspirar a su grupo a vivir sus sueños. No era acerca de la gran casa, los juguetes o su costa. Era sobre inspirar a otros a ir por sus sueños.

ASESINANDO EL SUEÑO

En "Padre Rico Padre Pobre," yo escribí sobre mi padre pobre diciendo constantemente, "No me lo puedo permitir." También escribí que mi padre rico nos prohibió a su hijo y a mí el decir esas palabras. En lugar de eso, nosotros necesitábamos decir, "¿Cómo lo puedo conseguir?" Así de simple como es esta frase, la diferencia entre las dos frases era muy importante para mi padre rico. Él decía, "El preguntarte a ti mismo: ¿Cómo puedo conseguir esto o aquello? Te permite a ti tener mas y más grandes sueños."

Padre rico también decía, “Ten cuidado de las personas que quieren asesinar tus sueños.” No hay nada peor que un amigo o ser querido este asesinando tus sueños. Hay personas que quizás inocentemente o no tan inocentemente, dicen cosas como:

1.-“Tu no puedes hacer eso.”
2.-“Eso es muy riesgoso. ¿Tu sabes cuantas personas han fracasado?”
3.-“No seas tonto. ¿De donde sacaste este tipo de ideas?”
4.-“Si eso fuera una buena idea, ¿porque nadie lo había hecho antes?”
5.-“O si, yo lo intente hace algunos años. ¿Déjame decirte por que no te funcionara?”

He notado que las personas que asesinan los sueños de otras personas, son personas que se han dado por vencidos en perseguir sus propios sueños.

¿PORQUE EL SOÑAR ES TAN IMPORTANTE?

Mi padre rico me explico la importancia de los sueños de la siguiente manera, “El ser rico y ser capaz de permitirse una gran casa no es tan importante. Lo que si es importante es el esforzarse, el aprender, el hacer lo mejor para desarrollar tu poder personal para conseguir esa gran casa. Es en lo que te conviertes en el proceso de conseguir esa gran casa, lo que es importante. Las personas que sueñan con sueños pequeños continua viviendo su vida como personas pequeñas.

“ LAS PERSONAS QUE SUEÑAN CON SUEÑOS PEQUEÑOS CONTINUAN VIVIENDO SUS VIDAS COMO PERSONAS PEQUEÑAS”

Como mi padre rico dijo, la casa no fue lo que más importaba. Mi esposa Kim y yo hemos tenido dos casas muy grandes.. y estoy de acuerdo que no fue ni el tamaño de la casa ni el volverme rico lo que fue más importante. El tamaño de mis sueños fue lo más importante de todo. Cuando mi esposa y yo estuvimos en quiebra, nos pusimos una meta que cuando hiciéramos mas de un millón de dólares, compraríamos una casa muy grande. Cuando nuestro negocio tuvo ingresos brutos de mas de un millón de dólares, nos compramos nuestra primera casa grande y luego la vendimos rápidamente. La vendimos por que nos habíamos movido un poco para conseguir un nuevo sueño. En otras palabras, la casa y el ganar un millón de dólares no era el sueño. La casa y el dinero eran los símbolos de lograr ser

personas que pueden lograr sus sueños. Hoy día vivimos de nuevo en otra casa grande y de nuevo la casa es solo el símbolo del sueño que nosotros conseguimos. Nuestra gran casa no es el sueño, es en lo que nos convertimos en el proceso lo que es el sueño.

Padre rico decía al respecto, “Las grandes personas tienen grandes sueños y las personas pequeñas tienen sueños pequeños. Si tu quieres cambiar lo que eres, inicia con cambiar el tamaño de tus sueños.” Cuando estuve quebrado y perdí la mayoría de mi dinero, mi padre rico dijo, “Nunca permitas que este atraso financiero temporal disminuya el tamaño de tus sueños. Es la visión de tu sueño lo que te jalara a través de ese difícil periodo de tu vida.” Él también dijo, “La quiebra es temporal, la pobreza es eterna. Aunque estés quebrado, no te cuesta nada seguir soñando en ser rico. Muchas personas pobres son pobres por que se han dado por vencidos en sus sueños.”

DIFERENTES TIPOS DE SOÑADORES

Cuando yo estuve en la preparatoria, mi padre rico me explico que habían cinco tipos de soñadores. Estos son: 1.-Los soñadores que sueñan con el pasado. Padre rico dijo que había personas para las cuales sus más grandes logros de su vida se habían quedado atrás en el pasado. Al Bundy del programa de televisión “Casados con Hijos” es el clásico ejemplo de alguien para quien sus sueños están detrás de él. Para aquellos que no les sea familiar este programa, Al Bundy es un hombre que sigue reviviendo sus días en la preparatoria cuando él era una estrella de fútbol americano que marco cuatro puntos en un solo partido. Ese es el ejemplo de alguien que continua soñando con el pasado.

Padre rico decía, “Unas personas que sueña con su pasado es una persona que ya se le acabo su vida. Esa persona necesita crear un sueño en su futuro para conseguir volver a la vida su vida.”

No solo hay ex -estrellas de fútbol las que viven en el pasado, también hay personas que siguen regocijándose en sus buenas notas, o cuando fueron rey o reina de la graduación, ser graduados de una universidad prestigiosa, o haber sido militares. En otras palabras, sus mejores días han quedado atrás. 2.-Los soñadores que sueñan solo sueños pequeños. Padre rico decía, “Este tipo de soñadores solo soñaran sueños pequeños por que se quieren sentir confiados de poder alcanzarlos. El problema es, que aun que saben que pueden alcanzarlos, ellos nunca los consiguen.”

Este tipo de soñadores no me hacen mucho sentido, hasta que un día le pregunte a un hombre, “¿Si tuvieras todo el dinero del mundo, a donde viajarías?”
Su respuesta fue, “Volaría a California para visitar a mi hermana. No la he visto por los últimos 14 años, y me encantaría volverla a ver. Especialmente, antes de que sus hijos crezcan mas. Esas serian mis vacaciones de ensueño.”
Entonces le dije, “Pero eso solo costaría unos $500 dólares. ¿Porque no lo haces hoy mismo?”
“O bueno, si podría pero no hoy. Estoy demasiado ocupado hoy día.”

Después de conocer a aquel individuo, me di cuenta que este tipo de soñadores son más comunes que lo que yo pensaba. Estas personas viven sus vidas teniendo sueños que saben que pueden conseguir, pero parece que nunca quisieran vivir sus sueños. Mas adelante en sus vidas, los podrás escuchar diciendo, “Tu sabes, lo debí haber hecho hace muchos años, pero nunca me decidí a hacerlo.”
Mi padre rico decía, “Este tipo de soñadores son normalmente los más peligrosos. Ellos viven como tortugas, escondidos en su cuarto quitecitos. Si tu tocas en su concha y les picas en una de las aberturas, seguramente se te abalanzarían y te morderían.” La lección es que dejes a las tortugas soñar. La mayoría no llegan muy lejos y eso esta perfecto para ellas. 3.-Soñadores que han conseguido sus sueños y no se han puesto nuevos sueños. Un amigo mío una vez me dijo, “Hace veinte años, yo soñé con convertirme en doctor. Yo soy doctor hoy día y estoy aburrido de la vida. Yo disfruto siendo doctor, pero hay algo que me falta.”
Este es un ejemplo de alguien que a conseguido exitosamente su sueño y que continua viviendo en ese sueño. El aburrimiento normalmente es una señal de que es tiempo de un nuevo sueño. Mi padre rico decía, “Muchas personas se encuentran en la profesión que ellos soñaron en la preparatoria. El problema es que han estado fuera de la preparatoria por años. Es tiempo para un nuevo sueño, para una nueva aventura. 4.-Soñadores que tienen grandes sueños pero que no tienen un plan para conseguirlos.. así que ellos andan por ahí sin conseguir nada. Pienso que todos nosotros conocemos esta categoría. Estas personas dicen, “Tengo justamente una gran oportunidad. Déjame decirte acerca de mi nuevo plan.” O, “Esta vez las cosas serán diferentes.” O, “Estoy volteando una nueva hoja.” O, “Ahora voy a trabajar mas duro, pagar mis cuentas e invertir.” O, “Acabo de escuchar que hay una nueva compañía en la ciudad, y están buscando a alguien con mis cualidades. Esta puede ser mi gran oportunidad.”

Mi padre rico decía, “Muy pocas personas consiguen sus sueños por si solos. Las personas como estas intentan conseguirlos, pero lo intentan hacer solos. Las personas como esta se deben mantener soñando en grande, conseguir un plan, y conseguir un equipo que le ayude a hacer sus sueños realidad.” 5.-Soñadores que sueñan en grande, consiguen esos sueños y luego buscan sueños aun más grandes. Pienso que la mayoría de nosotros quisiéramos ser este tipo de personas. Yo sé que yo puedo.
Una de las cosas más refrescantes que me paso a mí mientras observaba dentro de algunos negocios de mercadeo en red fue que me encontré a mí mismo soñando sueños aun más grandes. Este negocio da ánimos a las personas a soñar en grande y a conseguir esos grandes sueños. Muchos negocios tradicionales no quieren que las personas sueñen sus propios sueños. En muchas ocasiones, he conocido a personas que tiene amigos o trabajan para un negocio que activamente les están asesinando sus sueños personales. Yo le doy mi completo apoyo a la industria del mercadeo en red por que es una industria hecha de personas que en verdad quieren que las personas sueñen en grande y luego les ofrecen su apoyo a esas personas a crear sus planes de negocio, ofreciéndoles entrenamiento, y la disciplina y el apoyo para conseguir esos sueños.

EN RESUMEN

Si tú eres una persona con grandes sueños y también eres una persona a la que le gusta apoyar a otros a conseguir sus propios grandes sueños, entonces el negocio del mercadeo en redes es definitivamente para ti. Tu puedes iniciar tu negocio a tiempo parcial al principio, y luego conforme tu negocio crezca, puedes ayudar a otras personas a iniciar su propio negocio a tiempo parcial. Este es un valor que vale la pena tener - un negocio y las personas que ayudan a otros a hacer realidad sus sueños.

¿CUÁL ES TU MAS GRANDE SUEÑO?

En este momento, es muy importante que te tomes un momento para pensar, para soñar, y entonces escribir abajo tus sueños. El siguiente espacio es el lugar para que tu te fijes muy dentro de ti mismo y para que pongas en el papel tus sueños:

Después de que haya escrito tus sueños, quizás lo quieras comentar con alguien que te apoye para tener todo lo que tu quieras. Esa puede ser la persona que te dio este libro.

UN PEQUEÑO VALOR AGREGADO

Esto concluye mis capítulos personales en lo que yo creo que son los 8 valores escondidos que he encontrado en el negocio

del mercadeo en red. En los apéndices hay 3 valores escondidos adicionales. Tres mujeres muy importantes en mi vida que me ofrecieron estos tres valores escondidos; valores que ellas sienten que son muy importantes para construir este negocio. La primera persona es mi esposa Kim. Kim escribió acerca del valor del matrimonio y el negocio.
La segunda persona es mi socia de negocios y coautora de los libros de padre rico, Sharon L. Lechter. Sharon escribió acerca del impacto de construir un negocio familiar. Su hijo Phillip trabaja en el negocio de richdad.com y él ha sido un valioso activo para el negocio. No solo es un valioso activo, Sharon quien es una mujer de negocios, tiene la ventaja de tener mas tiempo para ayudar a educarlo y guiarlo dentro del mundo de los negocios. La tercer persona es mi estratega de impuestos, Diane Kennedy. Diane hablara del valor escondido de los secretos de impuestos que un negocio de mercadeo en red a tiempo parcial puede ofrecerte. Como todos nosotros sabemos, los impuestos es gasto que nos dura de por vida, y si podemos ahorrarnos algún dinero en impuestos, esto significa mas dinero para nuestro negocio, nuestras inversiones, nuestras vidas y para nosotros mismos.

EMPRESAS RECOMENDADAS:

1.- Productos para el cuidado de la salud, vitaminas y otros productos para el bienestar : **Herbalife Internacional**
2.- Servicio telefónicos : **One World Online.com**
3.- Servicios en bienes raíces **Remax**
4.- Servicios financieros, seguros, fondos mutuos, tarjetas de crédito **Primerica Financial Service Citicorp**
5.- Servicio legales **Prepaid Legal Services**
6.- Distribución al mercado de Internet, vendiendo productos de catálogos con descuento **Bestbend**
7.- Cosméticos, cuidado de la piel y productos de belleza **Reliv**
8.- Servicios Turísticos: **Travel One International**

Búsquelas en su ciudad, estado o país y entre en contacto con ellas para conocer acerca de sus planes de formación, sus equipos humanos y sus compensaciones.
Si éstos rubros no son los que a usted más le gustan, investigue, seguramente encontrará alguna empresa de Mercadeo en Red que vaya con su personalidad y sus gustos.

VALOR NUMERO 9: MATRIMONIO Y NEGOCIO
Por Kim Kiyosaki

Robert y yo tuvimos nuestra primer cita en febrero de 1984 en Honolulu, Hawaii. Esa tarde me preguntó, "¿Qué es lo que tu quieres hacer en la vida?" Yo le dije, "Quiero tener mi propio negocio." Por ese tiempo, yo estaba administrando una revista en Honolulu. Robert dijo, "Si tu quieres, yo puedo enseñarte lo que sé y lo que mi padre rico me enseño." Dentro del primer mes, nosotros iniciamos un nuevo negocio juntos (este fue mi primer negocio.)
Diseñamos un logo único, bordado en camisas y chamarras, y viajamos por todo Estados Unidos vendiendo nuestros productos. El verdadero propósito de este negocio fue para obtener fondos para nuestra educación de un año (asistiendo a seminarios, reuniones y conferencias alrededor del país) mientras nos preparábamos para el siguiente negocio que estabamos a punto de construir. Completamos nuestra meta de un año y cerramos nuestro negocio de camisas y chamarras.
En diciembre de 1984, vendimos todo lo que teníamos en Hawaii y nos mudamos al sur de California, e iniciamos a prepararnos para construir nuestro siguiente negocio. En los dos meses siguientes nos acabamos casi todos los ahorros que teníamos. Estabamos quebrados. Estuvimos tocando puertas de algunos amigos para pedirles que nos dejaran pasar la noche con ellos. Llegamos a dormir en la playa. Algunas noches dormimos en aquel pequeño y dañado auto Toyota que nos habían prestado. Mi familia pensaba que estabamos locos. Nuestros amigos pensaron que estabamos locos. Además, también nosotros llegamos a pensar algunas veces que estabamos locos. Para ser francos, no sé si lo hubiéramos logrado sin tenernos el uno para el otro. Hubo noche que lo único que hicimos fue abrazarnos juntos - dándonos un poco de protección contra la tormenta. ¿Que si yo estaba espantada? SI. ¿Me sentía insegura? SI. ¿Que si yo llegue a pensar que no debimos hacer lo que hicimos? ¡Absolutamente! Sin embargo, estabamos determinados a seguir adelante. Además, nosotros lo hicimos. La cosa que nos mantuvo juntos y avanzando fue nuestra determinación de construir nuestro negocio, y más importante, para no regresar a recibir un cheque de paga estable. Conseguir un empleo en ese punto, pudo haber sido la cosa más fácil para hacer. No lo hicimos, a pesar que nos estaba yendo bastante mal. Sabíamos lo que queríamos pero no estabamos seguros de cómo llegar ahí.. todavía. (Este ha sido un tema común en nuestras vidas.)
El punto es que no nos devolvimos hacia atrás. Nos mantuvimos persiguiendo nuestro sueño. Construimos nuestro negocio - un

negocio internacional de educación operando en siete países. Vendimos aquel negocio en 1994 y hoy día pasamos nuestro tiempo, entre la investigación y el negocio de richdad.com

LO QUE YO REALMENTE QUERIA

Había una sola cosa, de cualquier manera, no se la dije a Robert la noche de nuestra primer cita. Además de tener un negocio propio también quería tener un esposo-y-socio que estuviera conmigo construyendo este negocio. Construir un negocio es muy pesado. Yo quería crecer junto con mi pareja, no crecer cada cual por su lado por que no nos veríamos mucho, por que tendríamos diferentes enfoques, o por que nos estaríamos moviendo en diferentes direcciones. Yo no quería que me pasara como a todas las otras parejas casadas que me ha tocado ver en los restaurantes sentados en silencio por que no tienen nada de que platicar. Robert y yo tenemos conversaciones que son muy estimulantes, frustrantes, amorosas, enfrentamientos.. pero siempre tenemos mucho de que hablar.. y lo más gratificante para mí fue el crecimiento personal que experimente al crecer mi negocio cada día y compartir la experiencia con Robert.

CRECIMIENTO PERSONAL

Cuando veo hacia atrás en aquel primer año de nuestro negocio puedo decir que fue el peor año de nuestras vidas. El estrés fue extremo, mi autoestima se agoto, y nuestra relación no fue siempre pacifica. De cualquier manera, en retrospectiva fue quizás la mejor cosa que nos pudo haber pasado a los dos. Al pasar junto por esos tiempos difíciles, nos ayudo a llegar ser lo que

somos ahora. Como resultado, Robert y yo somos mucho más fuertes individualmente, tenemos mas confianza y definitivamente somos más listos debido a todos los aprendizajes que hemos tenido. Además, el amor, el respeto y la alegría de nuestro matrimonio están mas allá de nuestros sueños más locos.

TRABAJANDO JUNTOS

En la industria del mercadeo en red, he visto a muchas parejas construir su negocio juntos. Para mi este es el negocio perfecto para parejas que quieran ir juntos dentro de un negocio por varias razones:

1.- Es un negocio que pueden iniciar ambos a tiempo parcial
2.- Puede elegir los horarios para ajustar las agendas 3.- La industria apoya a las familias que están juntas en el negocio

4.- Muchas de las personas más exitosas en la industria son parejas
5.- La educación que muchas de las compañías del mercadeo en red ofrecen les permite a las parejas a aprender y crecer juntos

Estas son algunas ventajas para parejas, Ahora para ser honesta, estar en el negocio con tu esposo no es necesariamente la cosa más fácil del mundo. Si, Robert y yo hemos tenido nuestros momentos, pero puedo decir que ha sido lo más gratificante para nosotros. Hemos construido varios negocios juntos. Hace algunos años discutimos y pensamos que quizás seria mejor que cada cual tuviera su negocio propio en distintas áreas. Sin embargo, cuando sopesamos nuestras opciones fue tan claro como el cristal que nosotros queríamos construir nuestro negocio juntos y no separados.
Para mí lo que es muy importante es que Robert y yo compartimos valores comunes, metas comunes y finalmente una misión en común. Debido a que siempre estamos aprendiendo juntos, hemos podido crecer juntos. Tenemos la política de que si uno de los dos asiste a un seminario educativo o conferencia entonces debemos de asistir juntos los dos. Lo que es divertido para los dos es que siempre que platicamos de nuestro negocio - imaginando formas de hacerlo mejor cada día, de cómo conocer nuevas personas y explorar nuevas ideas.
Trabajar junto con tu esposo puede que no sea para todas las personas. Lo reconozco. Sin embargo, para mí, no lo podría haber hecho de ninguna otra manera.

Mis mejores deseo para ti,
Kim Kiyosaki

VALOR NUMERO 10: EL NEGOCIO FAMILIAR
Por Sharon L. Lechter, CPA

En “La Escuela de Negocios para las Personas que les Gusta Ayudar a Otras Personas” Robert y yo subrayamos los beneficios más importantes de iniciar un negocio de mercadeo en red.
1.-El costo de inicio para iniciar un negocio de mercadeo en red es bajo.
2.-No se necesita una educación formal ni un grado académico para calificar para la mayoría de las compañías.
3.-La industria esta abierta para cualquiera, sin importar tu edad o raza.
4.-La compañía ofrece sistemas establecidos, que ya han sido probados exitosamente, disponibles para que los uses en la construcción de tu negocio.
5.-Muchas compañías ofrecen una buena educación y programas de entrenamiento para ayudarte a ser exitoso.
6.-Hay consejeros, exitosos en el negocio, listos para ayudarte a ti en tu viaje. 7-Puedes iniciar un negocio de mercadeo en red a tiempo parcial, he irlo construyendo mientras mantienes tu empleo.
8.-Hay muchas ventajas en impuestos disponibles para un dueño de negocio, que no están disponibles para un empleado.

También hay otro importante beneficio, o valor, del negocio de mercadeo en red. Ese es el valor que un negocio exitoso de mercadeo en red lleva a la familia. Robert me pidió que compartiera mis pensamientos personales acerca del valor para la familia en el marco de mi experiencia personal.

MI FAMILIA

La familia es lo más importante para mí. Mi esposo, Michael y nuestros hijos, Phillip, Shelly y Rick son el centro de mi vida. Sin embargo, al principio de nuestro matrimonio conforme Michael y yo estabamos creciendo mas exitosamente en nuestras profesiones, encontramos que estabamos pasando mucho menos tiempo con nuestros hijos debido a lo demandante de nuestros negocios.
Los dos éramos “Trabalcoholicos” y sabíamos que algo deberíamos de cambiar. Mientras Michael continuo trabajando mas y más horas, yo encontré algunas maneras de trabajar en casa para asegurarme de estar mas cerca de nuestros hijos. Yo fui muy afortunada de poder escoger en combinar mis intereses profesionales con lo concerniente a ser una madre. Por ejemplo, cuando mis hijos estaban pequeños y estaba preocupada sobre su falta de interés en la lectura así que estuve trabajando con un

amigo que invento libro que hablaban para niños. Cuando nuestro hijo más grande, Phillip salió de la universidad y se hizo de una deuda en su tarjeta de crédito antes del mes de diciembre de su primer año como hombre, yo estuve devastada. Como contadora, yo sentía que le había enseñado a mi hijo sobre el dinero, pero la experiencia de mi hijo me demostró que yo no había hecho un buen trabajo al respecto. Entonces, me enfoque en obtener educación financiera en el sistema escolar. Aunque yo estaba mas cercana con ellos, mis hijos seguían extrañando el pasar mas tiempo con su padre.. y él se perdió mucho de la niñez de nuestros hijos. Muy raras veces tomábamos vacaciones familiares. Eramos muy exitosos y nos habíamos vuelto ricos según las convenciones estándar pero a expensas del tiempo con la familia. Muchos, si no la mayoría, de nuestros amigos se encontraban en la misma situación, entre mas éxito profesional disfrutaban, menos tiempo familiar tenían entre ellos. Todos nosotros pensábamos que ese tipo de vida familiar era normal.

Tres años después, Michael me presento a Robert, y todo cambio.

PADRE RICO Y LOS LECHTERS

Al trabajar con Robert desarrollando los libros de Padre Rico, juegos y otros materiales Michael y yo tuvimos la oportunidad de involucrar a nuestros hijos en este camino y vimos como sus vidas cambiaron dramáticamente en el proceso. No solo aprendieron las lecciones de padre rico para que se ayudaran en sus vidas, sino que también la relación de nosotros con nuestros hijos se fortaleció al trabajar y aprender juntos. Nos honra mucho y estamos orgullosos de que Phillip sea una parte muy importante del equipo de Padre Rico. Es muy gratificante trabajara con Phil y verlo crecer dentro de nuestra compañía. Al seguir las lecciones de Padre Rico de trabajar para aprender y no para ganar, Phillip ha desarrollado la experiencia y el conocimiento para ayudar a liderar la compañía el siguiente nivel. Sin embargo, la recompensa personal más grande es que nuestros lazos familiares verdaderamente crecieron muy fuertes conforme fuimos aprendiendo y trabajando juntos hacia una meta común. La experiencia de compartir el mensaje de Padre Rico con nuestros hijos y verlos como los internalizaban ha sido increíble. Esto se ha convertido en nuestro negocio familiar.

CREA TU PROPIO NEGOCIO FAMILIAR

¿Cómo se relaciona esto con el mercadeo en red? Por lo últimos años, he tenido la oportunidad de conocer muchas personas y familias maravillosas y exitosas en la industria del mercadeo en red y he encontrado varias cualidades que comparten entre ellas:
1.-Todos están muy enfocados a la familia.
2.-Todos valoran el tiempo extra que su éxito les permite a ellos pasar con la familia.
3.-Los hijos aprenden los beneficios del negocio del mercadeo en red de la experiencia de sus mismo padres.
4.-Ellos toman mas vacaciones familiares y viajes de negocios familiares que nunca.
5.-Los hijos aprenden los beneficios del ingreso pasivo y la educación financiera en sus primeros años.
6.-Los hijos con frecuencia eligen en participar en el negocio por si mismos.
7.-Muchos de ellos ponen metas familiares y trabajan juntos para conseguirlas.
8.-Muy seguido, uno de los padres continua trabajando en su empleo a tiempo completo, mientras el otro inicia a construir el negocio de mercadeo en red por un lado.
9.-La naturaleza de la industria promueve la unión y unidad de la familia.

LA VERDADERA RIQUEZA ES MEDIDA EN TIEMPO NO EN DINERO

Yo no tuve mucho tiempo con mis hijos mientras estaba creciendo, y ahora que están crecidos, en verdad aprecio mucho el valor del enfoque centrado en la familia de las personas exitosas en la industria del mercadeo en red. Que gran regalo es el poder construir tu negocio CON tu familia en lugar de POR tu familia.
Padre Rico define la riqueza en tiempo no en dinero. Entre más exitoso te vuelvas, tendrás mas tiempo y libertad para pasarla con tu familia.

Felicitaciones por haber seleccionado un negocio enfocado en la familia. ¡Así tu familia podrá compartir los regalos de amor y unidad de tu éxito! Todo lo mejor, Sharon Lechter

VALOR NUMERO 11: COMO PUEDES USAR LAS VENTAJAS DE IMPUESTOS QUE LOS RICOS USAN Por Diane Kennedy.

¿Parece que los ricos toman una ventaja injusta cuando se trata de leyes de impuestos? ¡Eso es probable, ya que ellos lo hacen! Las leyes de impuestos están escritas para promover dos actividades principales - la propiedad de negocios y las inversiones en bienes raíces. La mejor manera de tomar ventaja de estas leyes de impuestos es hacer lo que el gobierno quiere que hagamos - tener negocios e invertir en bienes raíces. Eso es lo que los ricos hacen.

INICIAR UN NEGOCIO A TIEMPO PARCIAL

No todos pueden renunciar a su empleo para iniciar un negocio a tiempo completo. Muchas personas han encontrado que la clave para construir un ingreso que se pueda mantener es a través de un negocio a tiempo parcial como uno de mercadeo en red. Una vez que has establecido (de acuerdo con las guías del gobierno) que tu tienes un negocio, entonces puedes empezar a usar las deducciones escondidas de los negocios al convertir tus gastos personales actuales en deducciones del negocio.

Primero, necesitas probar que tienes un negocio real. La Secretaria de Hacienda quiere ver que tienes un negocio legitimo y no estas buscando simplemente una manera de borrar tus gastos personales. En otras palabras, ellos quieren saber que cual es tu intención con el negocio.

Para probar que tienes un negocio, Hacienda quiere ver que tu:

1.-Operes de la manera como operan los negocios.
2.-Comprometes tu tiempo, esfuerzo e intención para hacerlo productivo.
3.-Tienes, o tendrás, una dependencia del ingreso.
4.-Experimentar perdidas que son normales o fuera de tu control (Si es que se experimentan perdidas)
5.-Hacer cambios para intentar conseguir ganancias.
6.-Tener (o en dado caso tu asesor) conocimientos en el área.
7.-Tener experiencia en tener ganancias en este tipo de negocio

o tener una expectativa razonable de ganancias de la futura valorización de activos.

Tu puedes tener perdidas por un numero de años mientras tu negocio crece, mientras puedas demostrar que estas comprometido para que el negocio finalmente tenga éxito. La perdida de impuestos de tu arranque de negocio puede ser usada para compensar otros ingresos que tengas, en el retorno de impuestos.

¿CÓMO DESCUBRIR TUS DEDUCCIONES OCULTAS?

El verdadero beneficio en impuestos de tener un negocio a tiempo parcial viene cuando descubres tus deducciones ocultas. Una regla es nunca comprar algo solo para deducirlo. Si tu compras algo para obtener una deducción del 40%, y esto es algo que normalmente NO comprarías, entonces estas tirando a la basura el otro 60% de tu dinero. ¡Eso no es un buen sentido de los impuestos!

En lugar de esto, busca algunas cosas que actualmente tengas como gastos que pudieran considerarse como gastos del negocio. Hacienda nos dice en su código que se pueden deducir para tu negocio:

“Podría ser permitido deducir, todo los gastos ordinarios y necesarios pagados o provocados durante el año fiscal en donde se tiene cualquier negocio o comercio.”

La investigación de toda la ley de impuestos nos ofrece las siguientes definiciones:

Gasto Ordinario: Gastos que son normales, comunes y aceptados bajo las circunstancias de la comunidad de negocios

Gastos Necesarios: Gastos que son apropiados y útiles.

La clave para encontrar tus deducciones ocultas del negocio es encontrar todos los gastos que caigan dentro de estas definiciones. Algunos ejemplos comunes son:

Oficina en Casa: Mientras tengas una habitación para el uso exclusivo del negocio y alguna forma de actividad de negocios regular, tienes una deducción. Hay que calcular el monto de la deducción como un porcentaje (el uso de negocios contra el total de metros cuadrados) de todos los gastos relativos al hogar. Computadoras y Software: El costo de tu computadora y software que se usa en tu negocio es una deducción. Si tu “contribuyes” con tu computadora personal para el negocio cuando esta iniciando, recuerda que el negocio necesita reembolsártelo. Viajes: El coste de los viajes con relación al negocio es una deducción. Esto puede incluir reuniones para ver a tus asesores, clientes o para asistir a eventos y cursos de entrenamiento. Hijos: ¡Pon a tus hijos a trabajar! En lugar de pagarles a ellos una mesada, les puedes pagar un salario a tus hijos por un trabajo que realmente estén haciendo. Para estar seguros que la deducción es legitima: (1) Ten una descripción del trabajo por escrito, (2) Da seguimiento a las horas que ellos trabajen y (3) Pagarles un sueldo razonable por el trabajo que ellos hagan.

AHORA, COMPRA BIENES RAICES

Después de que un negocio inicia a producir un exceso de flujo de efectivo, inicia a invertir lo ganado en bienes raíces. ¡Ahora las ventajas totales de los impuestos se hacen evidentes! Con las inversiones en bienes raíces, puedes crear un flujo de efectivo de los pasivos. Este flujo de efectivo va hasta tu bolsillo cada mes pero se compensa por la depreciación, un gasto fantasma no efectivo. Esto significa que pagaras muy poco o ningún impuesto en efectivo de lo que estas recibiendo. Lo mejor de todo, tu riqueza crece a través de los bienes raíces y de tu negocio.

Todo se inicia con tu negocio. Estas ventajas de impuestos simplemente no están disponibles para los empleados. Cambia la manera de cómo ganas el dinero, si quieres cambiar la cantidad de impuesto que estas pagando. ¡Ve por ello! Diane Kennedy

FRASES SELECTAS DE LA ESCUELA DE NEGOCIOS

“Si quieres ser rico, necesitas ser un dueño de negocio y un inversionista.”

“Debido a que no te hiciste rico por haber construido un negocio de mercadeo en red. ¿Porque le recomiendas a otros entrar a este negocio? Es debido a eso, que yo no haya ganado mi fortuna de construir un negocio de mercadeo en red que puedo ser mas objetivo acerca de la industria. Este libro describe lo que yo veo como el valor real de un negocio de mercadeo en red.. un valor que va mas haya que solo el potencial de hacer una gran cantidad de dinero. Finalmente encontré un negocio con corazón y un profundo cuidado por las personas.”
“Si yo tuviera que hacerlo todo de nuevo, en lugar de construir un negocio al estilo tradicional, yo iniciaría a construir un negocio de mercadeo en red.”

“Un negocio de mercadeo en red es una manera nueva y revolucionaria de conseguir la riqueza.”

“Las personas más ricas en el mundo construyen redes. Todos los demás están entrenados para buscar un empleo.”

“El mercadeo en red le da a millones de personas alrededor del mundo la oportunidad de tomar el control sobre sus vidas y su sobre su futuro financiero.”
“Un negocio de mercadeo en red en un negocio con personas que están ahí para ayudarte a ser más rico.”
“El sistema del mercadeo en red es mas justo que los sistemas previos de adquirir riqueza.”

“Un sistema de mercadeo en red, un sistema que es comúnmente llamado “franquicia personal” o un “gran negocio en red invisible”, es una manera muy democrática de creación de riqueza. El sistema esta abierto para cualquiera que tenga dinamismo, determinación y perseverancia.” “Muchas compañías en la industria del mercadeo en red le están ofreciendo a millones de personas la misma educación que mi padre rico me ofreció a mí, la oportunidad de crear tu propia red en lugar de gastar tu vida trabajando para una red de alguien mas.”

“La industria del mercadeo en red continua creciendo más rápido que las franquicias y los grandes negocios tradicionales.”

“Un negocio de mercadeo en red es para las personas que quieran entrar en el mundo del cuadrante D, ya sea a tiempo parcial o a tiempo completo.”

“Dicho sencillamente, un negocio de mercadeo en red, con su bajo control de entrada y sus excelentes programas de entrenamiento, es una idea a la que se le ha llegado su tiempo.”

“Hay mucho mas en el negocio de mercadeo en red que solo la oportunidad de hacer algo de dinero extra.”

“Yo recomiendo un negocio de mercadeo en red por su sistema educativo que cambia vidas.”

“Un negocio de mercadeo en red es el negocio perfecto para las personas a las que les gusta ayudar a otras personas.”

“Muchas compañías en la industria del mercadeo en red son realmente escuelas de negocios para las personas, en lugar de ser escuelas de negocios que toma a los chicos listos y los entrenan para ser empleados de los ricos.”

“Muchas compañías del mercadeo en red son escuelas de negocios que enseñan los valores que NO se encuentran en las escuelas de negocios tradicionales.. valores como que el mejor camino para llegar a rico es enseñarte a ti mismo y a otras personas a ser dueños de negocios, en lugar de que les enseñen a ser empleados leales trabajando para los ricos.” “Los negocios de mercadeo en red son escuelas de negocios para las personas que quieren aprender las habilidades del mundo real de un empresario, en lugar de las habilidades para ser un empleado que quiere convertirse en un gerente con salario alto en el mundo corporativo.”

“Un negocio de mercadeo en red esta basado en lideres que están jalando a las personas hacia arriba, mientras que las corporaciones tradicionales o los negocios del gobierno están basados únicamente en promover a unos cuantos y mantener a las masas de empleados contentos con un cheque de paga estable.”

“He encontrado en las compañías de mercadeo en red un sistema educativo diseñado para sacar a la persona rica que todos llevamos dentro.”

“En el mundo del mercadeo en red, se te anima para que aprendas a cometer errores, corregirlos y hacerte mas listo mental así como emocionalmente.”

“Si te gusta dirigir a través de la enseñanza, influenciando a otros a encontrar su propio mundo de abundancia financiera sin tener que vencer a la competencia, entonces un negocio de mercadeo en red es el negocio justo para ti.”

“Si tú eres una persona que esta aterrorizada por la posibilidad de cometer errores y con miedo a fracasar, entonces estoy seguro que un negocio de mercadeo en red con un excelente programa educativo es especialmente bueno para ti.”

“Una de las bellezas del mercadeo en red es que te da la oportunidad de enfrentar tus propios miedos, manejar tus miedos, sobreponerte a tus miedos y dejar que el ganador dentro de ti gane.”

“Los negocios de mercadeo en red animan a las personas a tener grandes sueños y conseguir que esos grandes sueños se hagan realidad.”

“Un negocio de mercadeo en red ofrece el apoyo de un gran grupo de personas del mismo tipo de pensamiento, personas que tienen los mismos valores esenciales, los valores del cuadrante D, para apoyarte mientras estas haciendo la transición al cuadrante D.”

“Después de construir tu negocio, y después de tener un fuerte flujo de efectivo, entonces puedes empezar a invertir en otros activos.”